DOCUMENT RESUME

ED 468 933 CE 083 866

TITLE	Your Own Home. FDIC Money Smart Financial Education Curriculum = Su Casa Propia. FDIC Money Smart Plan de Educacion para Capacitacion en Finanzas.
INSTITUTION	Federal Deposit Insurance Corp., Washington, DC.
PUB DATE	2002-00-00
NOTE	156p.; CD-ROM version not available from ERIC. For other Money Smart modules, see CE 083 857-865.
AVAILABLE FROM	Federal Deposit Insurance Corporation, 550 17th Street, NW, Washington, DC 20429 Attention: Money Smart Order Desk, PA-1730-7070B. Fax: 202-416-2111; Web site: http://www.fdic.gov/consumers/consumer/moneysmart/.
PUB TYPE	Guides - Classroom - Learner (051) -- Guides - Classroom - Teacher (052) -- Multilingual/Bilingual Materials (171)
LANGUAGE	English, Spanish
EDRS PRICE	EDRS Price MF01/PC07 Plus Postage.
DESCRIPTORS	*Adult Education; *Banking; Basic Business Education; Behavioral Objectives; *Consumer Education; Curriculum Guides; Financial Services; *Homeowners; Housing; Instructional Materials; Learning Activities; Learning Modules; *Money Management; Ownership; Spanish; Teaching Guides
IDENTIFIERS	*Mortgages

ABSTRACT

This module on what homeownership is all about is one of ten in the Money Smart curriculum, and includes an instructor guide and a take-home guide. It was developed to help adults outside the financial mainstream enhance their money skills and create positive banking relationships. It is designed to familiarize participants with the process for getting homeownership financing. Topics are the benefits and pitfalls of renting vs. owning a home; readiness to buy a home; different mortgage programs; and basic terms used in a mortgage transaction. Each module consists of an instructor guide, sample promotional flyer, and take-home guide for class participants. The instructor guide provides this information: preparing to present the course; materials and equipment list; and guide to icons. Each page is divided into two columns. The left presents icons to alert the instructor to discussion questions, exercises, transitions, and summaries; the right provides step-by-step directions that enable the instructor to ask questions, provide explanations, show slides, handout materials, and introduce exercises. Handouts and overheads are appended. The flyer follows. The take-home guide is comprised of information sheets; glossary; course evaluation; and "What Do You Know," a pre-and post-form that shows what participants know about banking basics. (YLB)

Reproductions supplied by EDRS are the best that can be made
from the original document.

ED 468 933

Your Own Home. FDIC Money Smart Financial Education Curriculum = Su Casa Propia. FDIC Money Smart Plan de Educacion para Capacitacion en Finanzas.

U.S. DEPARTMENT OF EDUCATION
Office of Educational Research and Improvement
EDUCATIONAL RESOURCES INFORMATION CENTER (ERIC)

[] This document has been reproduced as received from the person or organization originating it.

[] Minor changes have been made to improve reproduction quality

[] Points of view or opinions stated in this document do not necessarily represent official OERI position or policy.

BEST COPY AVAILABLE

CE 083 866

Your Own Home

U.S. DEPARTMENT OF EDUCATION
Office of Educational Research and Improvement
EDUCATIONAL RESOURCES INFORMATION CENTER (ERIC)

☒ This document has been reproduced as received from the person or organization originating it.

☐ Minor changes have been made to improve reproduction quality.

• Points of view or opinions stated in this document do not necessarily represent official OERI position or policy.

FDIC Money Smart

Building: Knowledge, Security, Confidence

FDIC Financial Education Curriculum

Your Own Home

FDIC

Money Smart

Building: Knowledge, Security, Confidence

FDIC Financial Education Curriculum

Table of Contents

Instructor Information **1**

Before the Session 1
Materials and Equipment 1
Instructor Steps 2
Icons 3

Your Own Home **4**

Course Introduction 5
What Do You Know 7
To Rent or Own? 8
Am I Ready to Buy a Home? 12
Homebuyer Assistance Programs 15
Mortgage Terms 19
How Much Mortgage Can I Afford? 24
Shopping for the Best Deal 29
Course Summary 36
End of Course Evaluation 37

Instructor Information

Before the Session

To properly present the *Your Own Home* course, you should:

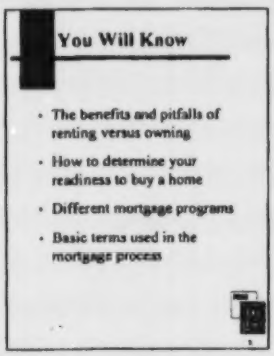
- Review all materials in this Instructor Guide and the Participant Take-Home Guide.
- Make copies of the Participant Take-Home Guide.
- Copy the slides (overheads) onto transparencies.
- When appropriate, prepare chart paper examples.
- Identify potential trouble spots in the exercises as well as hints for assisting participants.
- Select and prepare anecdotes from real-world experiences that can be used to illustrate special scenarios, generate discussions, and maintain participant interest.

Materials and Equipment

- Transparency projector
- *Your Own Home* transparencies
- Chart paper and easel
- Markers for chart paper and transparencies
- Name tents
- Pencils or pens for each participant
- Participant Take-Home Guides

Instructor Steps

Step-by-step directions are provided for the instructor. The text below is an example of an instructor step:

Instructor Cue	Instructions
 Slide 2	▸ Show Slide 2 (You Will Know). ▸ Review course objectives.

Generally, these steps enable the instructor to ask questions, provide explanations, show slides, hand out materials, and introduce exercises.

BEST COPY AVAILABLE

Icons

Icons alert the instructor to discussion questions, exercises, transitions, and summaries. They appear in the left margin, and look like those below:

Ask questions or conduct a discussion.

Distribute a handout.

Report out exercise information or record the results of a brainstorm.

Refer to activity material.

Indicate the beginning of an individual activity or exercise.

Indicate the beginning of a group activity or exercise.

Summarize an activity or check for understanding.

Summarize the course.

Transition to the next topic.

Thumbnail-sized replicas of the slides have been placed in the left column.

Your Own Home

Time

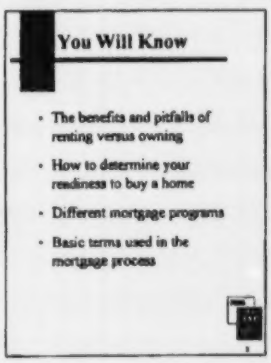
90 Minutes

Objectives

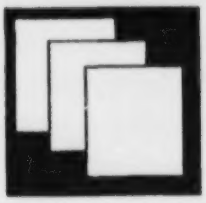
By the end of this course, participants will be familiar with the process for getting homeownership financing. To achieve this objective, the participants will be able to:

- Describe the benefits and pitfalls of renting versus owning a home
- Ask questions to determine readiness to buy a home
- Identify different mortgage programs
- Recognize basic terms used in a mortgage transaction

Course Introduction

Instructor Cue	Instructions
	▸ Before the start of the class, hand out the following materials to each participant: • Participant Take-Home Guide • Name tent • Pencil or pen
 Slide 1	▸ Show Slide 1 (Your Own Home). ▸ **"Welcome to *Your Own Home*!"** Introduce yourself (e.g., your name and experience as an instructor or banker).
 Slide 2	▸ Show Slide 2 (You Will Know). ▸ Explain: **"By the end of the course, you will be familiar with the process for getting homeownership financing. You will know:** • **The benefits and pitfalls of renting versus owning a home** • **How to determine your readiness to buy a home** • **Different mortgage programs, and** • **Basic terms used in the mortgage process."**

BEST COPY AVAILABLE

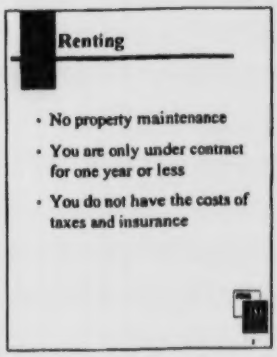
Instructor Cue	Instructions
	▸ Show the Participant Take-Home Guide to the class. ▸ Explain: **"Each of you has a copy of the *Your Own Home* Take-Home Guide which contains highlights of the course. We will be using this throughout the course. Take it home and use it as a reference."**

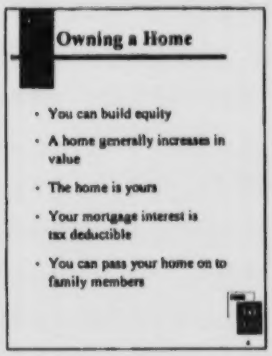
What Do You Know

Instructor Cue	Instructions
	▸ Explain: **"Take out the last page of your Take-Home Guide, the What Do You Know form."**
	▸ Explain: **"The What Do You Know form lets you measure how much you have learned from the course."**
	▸ Read the instructions and walk the participants through each statement. ▸ Explain: **"Complete the Before-the-Course column only. You will complete the other column at the end of the course."**
	▸ Provide enough time for participants to complete the What Do You Know form. (1-2 minutes)
	▸ Transition: **"Now, let's talk about the homebuying process."**

To Rent or Own?

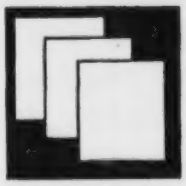
Instructor Cue	Instructions
	▸ Explain: **"In this course, we will follow Patricia's experience in becoming a first-time homeowner.** ▸ **After completing her job training program, Patricia got a full time job as an administrative assistant. She will be making $30,000 a year, or $2,500 a month.** ▸ **Patricia has been living with her parents and wants to get out on her own. The first thing Patricia must do is decide whether she should rent or buy a home."**
	▸ Ask: **"What do you think the benefits are of renting a home?"** ▸ Acknowledge participants' responses.

Instructor Cue	Instructions
 Slide 3	▸ Show Slide 3 (Renting). ▸ Explain: **"Some of the benefits of renting a home are:** • **Property maintenance is the responsibility of the landlord** • **You are only under a rental contract for one year or less, and** • **You do not have other costs associated with owning a home, such as property taxes or homeowner's insurance."** ▸ Explain: **"Renter's insurance, while not required, can be obtained from the same companies as homeowner's insurance.** ▸ **Renter's insurance protects your belongings if there is a fire or theft in the apartment or home you are renting.** ▸ **Renter's insurance is generally cheaper than homeowner's insurance."**
	▸ Explain: **"Renting also has some challenges:** • **When you rent, you are not the owner of your home** • **Your rent might increase, and** • **You might not be able to renew your rental contract and then will have to find a new place to live."**

Instructor Cue	Instructions
	▸ Ask: **"What do you think are the benefits of owning a home?"** ▸ Acknowledge participants' responses.
 Slide 4	▸ Show Slide 4 (Owning a Home). ▸ Explain: **"Some of the benefits of owning a home are:** • **You can build equity. Equity refers to the value of the home minus the debt you owe on it. As you pay down the loan and your home value increases, you build up equity.** • **One of the benefits of equity is that you can borrow against it for many purposes, usually at a lower interest rate. For example, you can pay for a child or other family member's education.** • **Homes generally increase in value over time, so it can be a good way to invest your money.** • **Once your mortgage is paid in full, the home is yours. A mortgage is a loan to purchase a home.** • **Homeownership reduces the amount of income tax you owe since mortgage interest and property taxes are deductible, and** • **You can pass your home on to family members."**
	▸ Explain: **"Homeownership also has some challenges."**

Instructor Cue	Instructions
	▸ Ask: **"What do you think the challenges might be?"** ▸ Acknowledge participants' responses.
	▸ Explain: **"When you own a home, property maintenance and upkeep are your responsibility. You are also responsible for the additional costs of:** • **Homeowner's insurance** • **Real estate taxes, and** • **Homeowner's association fees, in some cases. These fees pay for maintenance of the common areas and the exterior of the buildings and grounds."**
	▸ Explain: **"When you own a home, it is not as easy to move as when you rent. You will typically have to sell or rent your home before you can afford to buy or rent another one."** ▸ Explain: **"It's also important to understand you can lose your home, and your investment in it, if you do not make timely mortgage payments."**
	▸ Explain: **"Patricia has considered her situation and has decided to find out more about homeownership."**
	▸ Transition: **"Let's see if Patricia is really ready to buy a home."**

Am I Ready to Buy a Home?

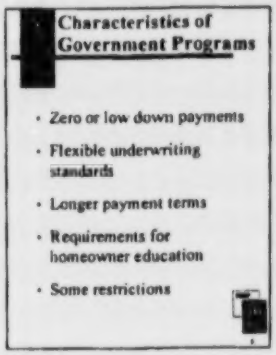
Instructor Cue	Instructions
	▸ Explain: **"Turn to the *Am I Ready to Buy a Home?* section on page 4 of your Take-Home Guide."** ▸ Explain: **"Use these questions to help you decide if you are ready to buy a home."**
	▸ Read through the questions. • **" Do I have a steady source of income? This usually means you have a job or other sources of income.** • **Have I been employed on a regular basis for 2-3 years?** • **Is my income reliable?** • **Do I have a credit history? This refers to whether you have ever borrowed money for any purpose.** • **Do I have a good record of paying bills?** • **Am I able to pay my bills and other debts?** • **Do I have the ability to make the mortgage payment every month plus handle additional costs for taxes, insurance, maintenance, and repairs?** • **Do I have money saved for a downpayment and closing costs? The downpayment is the portion of the home's purchase price the buyer pays in cash. The more you have for a downpayment, the less you will need to borrow. Closing costs are the charges related to transferring the ownership of the property."**

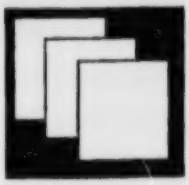
Instructor Cue	Instructions
	▸ Explain: **"Lenders prefer that you have 20% of the purchase price for a downpayment. For example, 20% of a $50,000 mortgage is $10,000. However, there are many special programs that require a smaller or no downpayment.** ▸ **If you make a downpayment of less than 20%, you will generally have to purchase Private Mortgage Insurance, or PMI, or participate in a government mortgage program.** ▸ **Mortgage insurance protects the lender if you default on the loan. It is an additional cost of the mortgage."**
	▸ Explain: **"If you answer yes to the questions in the Take-Home Guide, you might be ready to buy a home. If you answer no to any of them, concentrate on strengthening those areas."** ▸ Explain: **"To strengthen those areas, look for homebuyer education classes in your area. These classes are a good source of information and will help you prepare for homeownership."**
	▸ Explain: **"There are many other questions to answer when you decide to explore homeownership. For example:** • **Where do you want to live?** • **What kind of neighborhood do you want?** • **If you have children, what types of schools are in the neighborhood?** • **How much space do you need?**

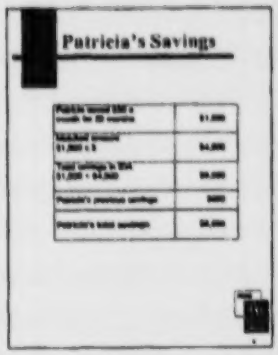
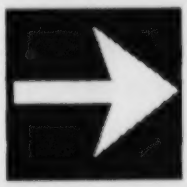
Instructor Cue	Instructions
	▸ **While we do not have time to discuss all of these issues in this course, they are important to consider when buying a home."**
	▸ Transition: **"By asking herself the list of questions, Patricia thinks she is ready to own a home; but she is not sure if she has enough money for the downpayment.** ▸ **She realizes she needs to learn more. Patricia decided to check with her local bank to see if there are any programs that might help her."**

Homebuyer Assistance Programs

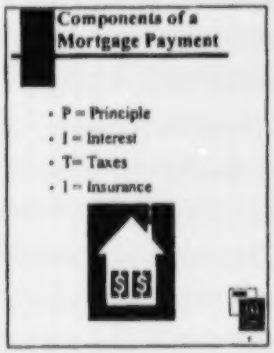
Instructor Cue	Instructions
	▸ Explain: **"There are a number of different programs available for first-time homebuyers. Many people start the homebuying process with one of these programs or with a community organization.** ▸ **For example, in an Individual Development Account, or IDA, program, participating organizations match your savings contributions to help you save for a downpayment or closing costs."** ▸ **Instructor Note:** Closing costs are various charges associated with the transfer of property. The lender must disclose these costs to you. ▸ Explain: **"All homeownership IDA programs require you to complete financial education classes."**
	▸ Explain: **"Many homebuyer assistance programs are offered by cities or local government offices. Many banks offer loan products in conjunction with these agencies.** ▸ **Ask your lender or local government about the homebuyer assistance programs they offer. Local real estate agents might also be aware of special programs that are available."**

Instructor Cue	Instructions
 Slide 5	▸ Show Slide 5 (Characteristics of Government Programs). ▸ Explain: **"Government loan programs are generally targeted to individuals and families with a modest income. They will have one or more of these characteristics:** • **Zero or low downpayment requirements. For example, some require 3% downpayment; some require 5% downpayment with 3% having to come from the borrower and the other 2% coming from gifts or other grants.** • **More flexible underwriting standards. This means the lender will consider non-traditional forms of credit history, such as rent or utility payments, and higher ratios of debt compared to your income.** • **Longer payment terms than typical mortgage loans. This means your monthly payment will be lower.** • **The program might require homeowner education. Homeowner education programs help people understand the homebuying process. These programs cover such things as budgeting, finding a home, getting a loan, and maintaining a home.** • **One example is the Homebuyer Education Learning Program, or HELP, for FHA loans.** • **Government program restrictions might include purchase price limitations, service charges, and higher loan origination fees."**

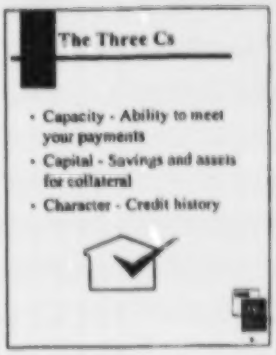
Instructor Cue	Instructions
	▸ Explain: **"See the *Homebuyer Assistance Programs* section in your Take-Home Guide on page 10 for additional information on government mortgage loan programs. "**
	▸ Explain: **"Patricia found an IDA program that will match her savings to help with the downpayment and closing costs for her first home.** ▸ **She talked to a nonprofit organization to get more information. She learned the program requires her to attend homeownership counseling and to set up a savings account at a participating bank.** ▸ **When she opened her IDA, she found out the program would match $3 to her $1, with a maximum match of $5,000."**
	▸ Explain: **"Patricia was already saving $25 a month and had $600 in a savings account.** ▸ **She decided to find ways to reduce her spending and save more every month to build up her savings account. One way she planned to reduce her spending was to bring her lunch to work more often.** ▸ **Patricia also started attending homeownership classes to help prepare for her investment."**

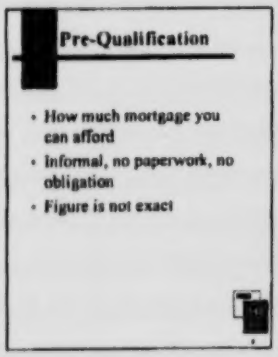
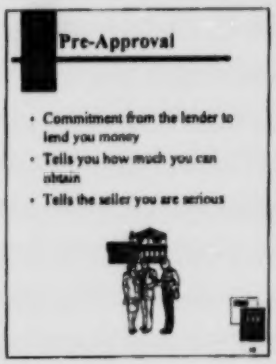
Instructor Cue	Instructions
 Slide 6	▸ Show Slide 6 (Patricia's Savings). ▸ Explain: **"Patricia is now saving $50 a month. After 30 months she will have saved $1,500 of her own money. The organization will have matched her 3 to 1, which gives her a total savings of $6,000 in the IDA program.** ▸ **She still has the $600 she saved prior to the IDA program. This means she has a total of $6,600 for downpayment and closing costs."**
	▸ Transition: **"Patricia is learning a lot through her homebuyer education program.** ▸ **Next, we'll talk about some of the information she found out about mortgages."**

Mortgage Terms

Instructor Cue	Instructions
 Slide 7	▸ Show Slide 7 (Components of a Mortgage Loan Payment). ▸ Explain: **"Your mortgage payment will reflect the following costs:** • **P=Principle. The amount applied to the outstanding balance of the loan.** • **I=Interest. The amount of the charge for borrowing money.** • **T=Taxes. 1/12th of the estimated annual real estate taxes on the home.** • **I=Insurance. 1/12th of the annual homeowner's insurance premium. This figure will include flood insurance and private mortgage insurance, or PMI, if required."**
	▸ Explain: **"You will most likely pay the taxes and insurance along with the principle and interest to the lender every month. In some cases, however, the lender may allow you the option to pay the taxes and insurance separately."**

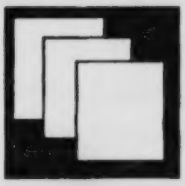
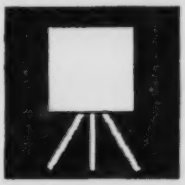
Instructor Cue	Instructions
	▸ Explain: **"If the lender requires you to pay the taxes and insurance as part of your mortgage payment, the lender will open an escrow account to hold this money until the payments are due. Many people consider this convenient because they don't have to make separate payments. If you live in certain states, the escrow account will also earn interest.** ▸ **If the lender allows you to pay the taxes and insurance separately:** • **You will usually get a quarterly or semi-annual property tax bill.** • **You will have to pay a separate insurance premium, usually annually, for homeowner's insurance.** ▸ **Some people prefer to do this because it allows them to keep the money under their own control in their own savings or investment accounts to earn interest until the payments are due.** ▸ **However, in many cases, it is better to pay for these items monthly with your loan payment. That way, you don't have to worry about having the money available when it's needed."**

Instructor Cue	Instructions
 Slide 8	▸ Show Slide 8 (The Three Cs). ▸ Explain: **"There are three factors lenders use to qualify you for a loan. They are known as the Three Cs:** • **Capacity is your present and future ability to meet your payment obligations.** • **Capital refers to your savings and other assets that can be used as collateral for a loan.** • **Character refers to how you have paid your bills or debts in the past. Your credit report is one tool lenders use to consider your willingness to repay your debts. Your willingness to repay your debts is important because a mortgage is most likely the largest loan you will obtain."**
	▸ Refer interested participants to the *To Your Credit* course for more information about the importance of credit reports.
	▸ Ask: **"What do you think pre-qualification means?"** ▸ Acknowledge participants' responses.

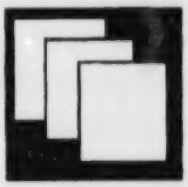
Instructor Cue	Instructions
 Slide 9	▸ Show Slide 9 (Pre-Qualification). ▸ Explain: **"Pre-qualification is an informal way to find out how much mortgage you can obtain. You can be pre-qualified by giving the lender some basic information over the phone, such as:** • **Employment** • **Income** • **Downpayment information, and** • **Outstanding debts.** ▸ **No paperwork is required. There is no obligation. The pre-qualified amount is not exact; it is only a ballpark figure."**
	▸ Ask: **"Another term you may hear when discussing mortgages is pre-approval. What do you think this means?"** ▸ Acknowledge participants' responses.
 Slide 10	▸ Show Slide 10 (Pre-Approval). ▸ Explain: **"Pre-approval is a commitment from the lender to lend you money. The pre-approval process lets you know how much you can obtain and tells sellers you are prepared to buy a home."**

Instructor Cue	Instructions
	▸ Explain: **"To obtain pre-approval, you need to assemble financial records and fill out an application. You will usually need:** • **Pay stubs for the last 2-3 months** • **W-2 forms for the last 2 years.** • **Tax returns for the last 2 years** • **Information about your assets and long-term debts** • **Recent bank statements, and** • **Proof of any additional income -- you do not need to disclose alimony or child support payments unless you want them considered in repaying the loan."**
	▸ Explain: **"In the middle of her homeownership training, a banker worked with Patricia and "pre-qualified" her for a maximum mortgage amount of $75,000. She can now start looking for her own home.** ▸ **Let's talk about how they came up with that figure."**

How Much Mortgage Can I Afford?

Instructor Cue	Instructions
	▸ Explain: **"Turn to page 6 of your Take-Home Guide. You can follow along as I explain the calculation."**
	▸ Write the following example on chart paper: Annual Income = $30,000 $30,000 x 2 = $60,000 $30,000 x 2 ½ = $75,000 ▸ Explain: **"As a rule of thumb, many people estimate they can afford a mortgage of 2 or 2½ times their household income.** ▸ **For example, if Patricia's annual household income is $30,000, she might be able to afford a mortgage of $60,000 to $75,000.** ▸ **Keep in mind that just because you qualify for that amount, it does not mean you can afford or be comfortable with those monthly payments. You need to consider your particular circumstances and your future financial needs and goals."**

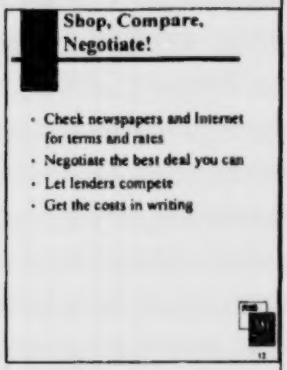
Instructor Cue	Instructions
	▸ Explain: **"Lenders look at debt-to-income ratios when they consider your application or pre-qualification for a mortgage loan.** ▸ **They consider monthly housing expenses as a percentage of income and total monthly debt as a percentage of income. Both ratios are important factors in determining whether the lender will make the loan.** ▸ **Lenders usually require the PITI, or principle, interest, taxes, and insurance, or your housing expenses, to be less than or equal to 25% to 28% of monthly gross income. Lenders call this the "front-end" ratio.** ▸ **In other words, since Patricia's monthly gross income is $2,500, or $30,000 annually, her PITI should be $700 or less."**
	▸ Explain: **" Lenders usually require housing expenses plus long-term debt to be less than or equal to 33% to 36% of monthly gross income. Lenders call this the "back-end" ratio.** ▸ **In other words, since Patricia's monthly gross income is $2,500, the combination of her mortgage, $700, and other long-term debt should be no more than $900.** ▸ **This means her other debts, including car loan payments, monthly credit card bills, and so on, should not total more than $200."**
	▸ Explain: **"Long-term debt is outstanding debt with a remaining term of more than 10 or 11 months. It can include student loans, credit cards, car loans, and other non-housing expenses."**

Instructor Cue	Instructions
	▸ Ask: **"What else do you think affects how much mortgage you can afford?"** ▸ Acknowledge participants' responses.
	▸ Explain: **"Turn to page 7 of your Take-Home Guide."**
	▸ Explain: **"First, the length, or term of the mortgage affects how much mortgage you can afford.** ▸ **Most mortgages are for either 30- or 15-year terms. A 30-year mortgage is the most common because the mortgage payment is lower."** ▸ **A 30-year mortgage allows you to borrow more money, but will generally have a slightly higher interest rate than a 15-year mortgage.** ▸ **Over the life of the loan, you pay a lot more interest with a 30-year mortgage than with a 15-year mortgage."**
	▸ Explain: **"For example, if you borrowed $75,000 for 15 years at 7.5%, your monthly principle and interest payment would be $695. If you borrowed $75,000 for 30 years at 8%, your monthly payment would be $550."**
	▸ Explain: **"Whether your mortgage is variable or fixed will also affect how much mortgage you can afford."**

Instructor Cue	Instructions
	▸ Explain: **"If you have a fixed rate loan, your interest rate stays the same for the term of the loan. Your payments are predictable and are not affected by interest rate changes."**
	▸ Explain: **"If you have a variable rate loan, the interest rate can increase or decrease during the term of the loan. You might have a low rate at the beginning of the term.** ▸ **However, be aware that the rate and your payment can increase significantly throughout the term of the loan."**
	▸ Ask: **"What mortgage option do you think would be good for Patricia? Why?"** **Instructor Note**: The following points might be raised in the discussion: • Thirty-year mortgages have higher interest rates, but the monthly payment is lower. • Fifteen-year mortgages have a lower interest rate, and you can build equity faster. • A fixed rate mortgage might be a good option if you want your payments to be predictable and easier to budget. • A variable rate mortgage might be a good option if you think you will have a steady rise in income or if you plan to sell your home soon. You might be able to take advantage of lower initial interest rates and not care about interest rate changes. ▸ Spend up to 5 minutes discussing the participants' responses. ▸ Explain: **"There is no right or wrong answer since we don't have enough information about Patricia. It is only important you understand the advantages and disadvantages of the different mortgage options."**

Instructor Cue	Instructions
	▸ Explain: **"At the end of the 30 months of saving and attending many homeowner education classes, she was ready to buy a home.** ▸ **Patricia decided she wanted a fixed payment for a lower amount so she chose a 30-year fixed rate loan. She also decided she wanted to have the bank pay her taxes and insurance through an escrow account."**
	▸ Transition: **"Now Patricia knows the maximum mortgage she could afford. Let's talk about how she might shop for the best deal."**

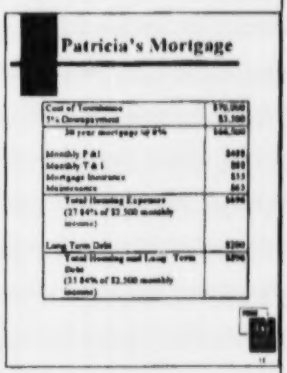
Shopping for the Best Deal

Instructor Cue	Instructions
 Slide 11	▸ Show Slide 11 (Shop, Compare, Negotiate!). ▸ Discuss the tips on the slide. • **"Check advertisements in local newspapers and on the Internet to get an idea of the best terms and rates. Be mindful, however, that rates change frequently, and you may not be able to get the published rate. Contact several lenders on the same day to compare quotes.** • **Negotiate the best deal you can. Ask the lender for better terms than originally quoted. Lenders might offer different prices to different borrowers even with the same qualifications. Ask the lender to waive or reduce one or more of the fees, or agree to a lower rate or fewer points, and make sure they do not lower one fee and raise another in its place.** • **Do not be afraid to let lenders compete for your business by letting them know you are shopping for the best deal.** • **Make sure the lender gives you all the costs of the loan in writing."**

Instructor Cue	Instructions
	▸ Explain: **"Turn to the *Mortgage Shopping Worksheet* on page 8 of your Take Home Guide."** ▸ Explain: **"The *Mortgage Shopping Worksheet* will help you choose the mortgage that's right for you.** ▸ **Some of this information will be provided in initial disclosures lenders are required to give you upon application.** ▸ **For example, Truth in Lending requires the lender or broker to disclose estimates of how much the loan will cost.** ▸ **The Real Estate Settlement Procedures Act requires the lender or broker to give you an estimate of these fees so you have an idea of how much the loan will cost.** ▸ **These disclosures are not required until you apply for a home loan. To compare terms before you fill out an application, ask the lender for the information listed on the worksheet.** ▸ **Let's talk about the different sections of this worksheet."**

Instructor Cue	Instructions
	▸ Explain: **"In section A, record basic information about loan options. Be sure to compare the APRs of different loans from different lenders.** ▸ **The APR includes any points charged. A point is the amount equal to one percent of the loan balance paid to the broker or lender for processing your loan.** ▸ **The APR is a measure of the cost of your loan expressed as a yearly percentage rate, such as 10% or 11%."**
	▸ **"In section B, you will compare information about the fees from different lenders. These fees are some of the standard fees included in the mortgage loan process.** ▸ **In section C, you will compare closing costs. Closing costs are associated with the transfer of property. The costs you ultimately pay should be similar or less than the estimate you were given at the time of application.** ▸ **In section D, you will compare the total of the fees from sections A, B, and C. It is important to know that when shopping for a mortgage, lenders give you estimates."**

Instructor Cue	Instructions
	▸ **"In section E, you will record and compare the answers to other questions about the loan.** ▸ **Prepayment penalties – Some mortgages charge a fee if you pay the loan off within a few years.** ▸ **Lock-ins – A lock-in allows the borrower to guarantee the interest rate will not increase or decrease before the loan closes.** ▸ **Adjustable rate loans require additional disclosures that contain the listed items such as the maximum the interest rate can increase or decrease each month, year, or during the life of the loan. The lender must also disclose the index for rate changes.** ▸ **The index is a base interest rate used to calculate the interest rate that will be charged on a variable rate loan. The rate you will pay on a variable rate loan is usually a set percentage above the base rate, or the index.** ▸ **Credit life insurance pays off the mortgage if anything happens to the borrower. The lender has to disclose all the details if you choose this option."**
	▸ Ask: **"Are there any questions about the worksheet?"** ▸ Answer any questions participants have.

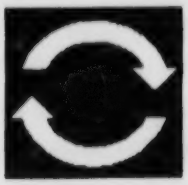
Instructor Cue	Instructions
	▸ Explain: **"Thanks to the worksheet and what Patricia learned in her homebuyer class, Patricia found the best deal for her. She found a townhouse in a neighborhood close to her family."**
 Slide 12	▸ Show Slide 12 (Patricia's Mortgage). ▸ Discuss the details of the slide. ▸ **"Patricia qualified for a 5% downpayment mortgage with an interest rate of 8% for 30 years. Her monthly principal and interest payment is $488 and her estimated taxes and insurance payments are $88. Because she only put 5% down, she also has to pay $55 a month for PMI.** ▸ **Patricia wants to buy a townhouse so she does not have to worry about taking care of her roof or the outside of her house. However, this convenience will cost her $65 a month in maintenance charges."** ▸ **Patricia's total monthly housing expenses are $696 or 27.84% of her monthly income of $2,500."**
	▸ Explain: **"Patricia also has a car loan payment of $150 and two credit card payments totaling $50."** ▸ Explain: **"The total of Patricia's monthly housing expenses and long-term debt is $896, or 35.84% of her monthly income."**

BEST COPY AVAILABLE

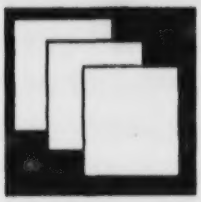
Instructor Cue	Instructions
	▸ Ask: **"Does Patricia's debt-to-income ratio fall within most lender's guidelines?"** ▸ Answer: Yes. Patricia's housing expenses represent less than 28% of her monthly income. Her total housing and long-term debt represents less than 36% of her monthly income.
	▸ Explain: **"Patricia's debt-to-income ratios meet the guidelines. If your debt-to-income exceeds the recommended ratios, you might still qualify for the loan if you:** • **Have a demonstrated ability to pay more toward housing expenses; for example, if you are paying more in rent than what your mortgage payment will be, or if you decrease your monthly housing expenses** • **Show evidence of acceptable credit history or limited credit use** • **Will receive funding assistance provided by an organization, such as through an IDA program, like the one Patricia used** • **Make a larger downpayment, or** • **Have cash reserves, such as savings and investment accounts."**
	▸ Transition: **"Patricia found the perfect townhouse and was approved for the loan. She has completed a major step toward owning her own home. Before the home is hers, Patricia must complete a few more steps."**

Instructor Cue	Instructions
	▸ Explain: **"One of the most important steps is to review the HUD-1 settlement statement the day before closing.** ▸ **This is to ensure the interest rates and other terms are what she and her lender agreed upon, and to prepare for the closing, where she will meet with representatives to sign the final documents.** ▸ **It's easy to be overwhelmed by the paperwork at closing. Patricia knew she had to take her time and not sign anything she did not understand.** ▸ **Patricia was really glad she found out about the IDA program because the required homebuyer education program prepared her to become a homeowner. Patricia has taken a big step towards financial independence."**

Course Summary

Instructor Cue	Instructions
	▸ Summarize the course: **"Congratulations! You've completed the *Your Own Home* course. We've covered a lot of information including:** • **The benefits and pitfalls of renting vs. owning your own home** • **Questions to ask to determine your readiness to buy a home** • **Different mortgage loan programs** • **How to determine how much mortgage you can afford, and** • **Mortgage options** • **How to shop for the best deal.** ▸ **You should now be familiar with the process of homeownership financing."**
	▸ Ask: **"Are there any questions?"** ▸ Answer questions as time permits.
	▸ Transition: **"To improve the course, we will need your feedback. The After-the-Course column on the What Do You Know form and Course Evaluation will identify changes that can make this course better."**

End of Course Evaluation

Instructor Cue	Instructions
	▸ Explain: **"Please complete the After-the-Course column and the Course Evaluation. These forms are the last two pages of your Take-Home Guide."**
	▸ Allow time for participants to complete it.
	▸ Collect the What Do You Know and Course Evaluation forms.
	▸ Conclusion: **"Great job on completing the *Your Own Home* course! Thank you for participating."**

INSERT "OVERHEADS" TAB HERE

Your Own Home

FDIC Money Smart

Building: Knowledge, Security, Confidence

FDIC Financial Education Curriculum

You Will Know

- The benefits and pitfalls of renting versus owning
- How to determine your readiness to buy a home
- Different mortgage programs
- Basic terms used in the mortgage process

Renting

- No property maintenance
- You are only under contract for one year or less
- You do not have the costs of taxes and insurance

Owning a Home

- You can build equity
- A home generally increases in value
- The home is yours
- Your mortgage interest is tax deductible
- You can pass your home on to family members

Characteristics of Government Programs

- Zero or low down payments
- Flexible underwriting standards
- Longer payment terms
- Requirements for homeowner education
- Some restrictions

Patricia's Savings

Patricia saved $50 a month for 30 months	$1,500
Matched amount $1,500 x 3	$4,500
Total savings in IDA $1,500 + $4,500	$6,000
Patricia's previous savings	$600
Patricia's total savings	**$6,600**

Components of a Mortgage Payment

- P = Principle
- I = Interest
- T= Taxes
- I = Insurance

FDIC Money Smart

The Three Cs

- Capacity - Ability to meet your payments
- Capital - Savings and assets for collateral
- Character - Credit history

Pre-Qualification

- How much mortgage you can afford
- Informal, no paperwork, no obligation
- Figure is not exact

Pre-Approval

- Commitment from the lender to lend you money
- Tells you how much you can obtain
- Tells the seller you are serious

FDIC Money Smart

Shop, Compare, Negotiate!

- Check newspapers and Internet for terms and rates
- Negotiate the best deal you can
- Let lenders compete
- Get the costs in writing

Patricia's Mortgage

Cost of Townhouse	$70,000
5% Downpayment	$3,500
30 year mortgage @ 8%	**$66,500**
Monthly P &I	$488
Monthly T & I	$88
Mortgage Insurance	$55
Maintenance	$65
Total Housing Expenses (27.84% of $2,500 monthly income)	**$696**
Long Term Debt	$200
Total Housing and Long Term Debt (35.84% of $2,500 monthly income)	**$896**

FDIC Money Smart

12

INSERT "PROMOTIONAL FLYER" TAB HERE

Your Own Home

What Home Ownership Is All About

Date: _____

Time: _____

Place: _____

Sponsored by: _____

To Register: _____

_____

FDIC

Money Smart

The Money Smart Training Program

Building: Knowledge, Security, Confidence

INSERT "TAKE-HOME GUIDE" TAB HERE

Your Own Home

Money Smart

Building: Knowledge, Security, Confidence

FDIC Financial Education Curriculum

Table of Contents

Table of Contents 1

Money Smart 2

Your Own Home 3

Am I Ready to Buy a Home? 4

Components of a Mortgage Loan Payment 5

How Much Mortgage Can I Afford? 6

Mortgage Options 7

Mortgage Shopping Worksheet 8

Homebuyer Assistance Programs 10

Glossary 13

For Further Information 17

Acknowledgements 18

Course Evaluation – Your Own Home 19

What Do You Know – Your Own Home 20

Money Smart

The *Money Smart* curriculum is brought to you by the Federal Deposit Insurance Corporation (FDIC). The *Money Smart* program includes the following courses:

- **Bank On It**
  an introduction to bank services
- **Borrowing Basics**
  an introduction to credit
- **Check It Out**
  how to choose and keep a checking account
- **Money Matters**
  how to keep track of your money
- **Pay Yourself First**
  why you should save, save, save
- **Keep It Safe**
  your rights as a consumer
- **To Your Credit**
  how your credit history will affect your credit future
- **Charge It Right**
  how to make a credit card work for you
- **Loan to Own**
  know what you're borrowing before you buy
- **Your Own Home**
  what homeownership is all about

Your Own Home

Welcome to Your Own Home! Owning your own home is a major step, but one that can lead to financial security. There are many benefits to owning your own home. There are also a number of challenges.

When you have completed this course you will know more about the process of getting homeownership financing.

Am I Ready to Buy a Home?

Use these questions to help you decide if you are ready to buy a home:

- Do I have a steady source of income?
- Have I been employed on a regular basis for 2-3 years?
- Is my income reliable?
- Do I have a credit history?
- Do I have a good record of paying bills?
- Am I able to pay my bills and other debts?
- Do I have the ability to make the mortgage payment every month plus handle additional costs for taxes, insurance, maintenance, and repairs?
- Do I have money saved for a downpayment and closing costs?

If you answer yes to these questions, you might be ready to buy a home. If you answer no to any of them, concentrate on strengthening those areas.

Components of a Mortgage Loan Payment

Your mortgage payment (PITI) will reflect the following costs:

- P = Principle. The amount applied to the outstanding balance of the loan.
- I = Interest. The amount of the charge for borrowing money.
- T = Taxes. 1/12th of the estimated annual real estate taxes on the home.
- I = Insurance. 1/12th of the annual homeowner's insurance premium. This figure will include flood insurance and private mortgage insurance (PMI) if required.

You will most likely pay the taxes and insurance along with the principle and interest to the lender every month. In some cases, however, the lender may allow you the option to pay the taxes and insurance separately.

If the lender requires you to pay the taxes and insurance as part of your mortgage payment, the lender will open an escrow account to hold this money until the payments are due. Many people consider this convenient because they don't have to make separate payments. If you live in certain states, the escrow account will also earn interest

How Much Mortgage Can I Afford?

Keep in mind that just because you qualify for that amount, it does not mean you can afford or be comfortable with those monthly payments. You need to consider your particular circumstances and your future financial needs and goals.

As a rule of thumb, many people estimate they are able to afford a mortgage of 2 or 2½ times their household income. For example, if your annual income is $30,000, you might be able to afford a mortgage of $60,000 to $75,000:

$30,000 x 2 = $60,000

$30,000 x 2.5 = $75,000

Lenders look at debt-to-income (DTI) ratios when they consider your application for a mortgage loan. A DTI ratio is your monthly expenses compared to your monthly gross income.

Lenders consider monthly housing expenses as a percentage of income and total monthly debt as a percentage of income. Both ratios are important factors in determining whether the lender will make the loan.

Lenders usually require the PITI (principle, interest, taxes, and insurance), or your housing expenses, to be less than or equal to 25% to 28% of monthly gross income. Lenders call this the "front-end" ratio. In other words, if your monthly gross income is $2,500, or $30,000 annually, your mortgage payment should be $700 or less:

$2,500 x 28% = $700 – maximum monthly housing costs

Lenders usually require housing expenses plus long-term debt to be less than or equal to 33% to 36% of monthly gross income. Lenders call this the "back-end" ratio. In other words, if your monthly gross income is $2,500, the combination of your mortgage, $700, and other long-term debt should be no more than $900:

$2,500 x 36% = $900 – maximum total debt

If your debt-to-income exceeds these ratios, talk to your lender about your options.

Mortgage Options

15-Year Mortgage	30-Year Mortgage
Lower interest rate	Higher interest rate
Build equity faster	Build equity slower
Less interest to pay	Can deduct more interest from income tax
Larger monthly payment	Lower monthly payment

Fixed Rate	Variable Rate
Interest rate stays the same for the term of the loan	Interest rate can increase or decrease during the term of the loan
Interest rates could go down while you are locked into your mortgage at a higher than market rate	You might have a low rate for an initial period of one, three, five, seven, or ten years
	Monthly payments can be lower than fixed rate loans

Mortgage Shopping Worksheet

	Lender 1		Lender 2	
Name of Lender				
Name of Contact				
Date of Contact				
Mortgage Amount				
A. Basic Information about the loan	**Mortgage 1**	**Mortgage 2**	**Mortgage 1**	**Mortgage 2**
• Type of Loan: Fixed rate, variable rate, conventional, FHA, other?				
• Minimum down payment requirement				
• Loan term (length of loan)				
• Contract interest rate				
• Annual Percentage Rate (APR)				
• Points (may be called discount points)				
• Monthly PMI payments (mortgage insurance)				
• How long must you keep PMI?				
• Estimated monthly escrow for taxes and insurance				
• Estimated monthly payment (Principal, Interest, Taxes, Insurance, PMI)				
B. FEES – different banks have different names for similar fees. Listed below are some of the typical fees you may see on loan docs				
• Application or loan processing fee				
• Origination or underwriting fee				
• Lender fee or funding fee				
• Appraisal fee				
• Attorney fees				
• Document preparation and recording fees				
• Broker fees (may be quoted as points, origination fees, or interest rate add-on)				
• Credit report fee				
• Other fees				
C. Other Costs at Closing/Settlement				
• Title Search/Title Insurance For Lender For You				
• Estimated prepaid amounts for interest, taxes, hazard insurance, payments for escrow				
• State and local taxes, stamp taxes, transfer taxes				
• Flood determination				
• Prepaid PMI				
• Surveys and home inspections				
D. Total Fees and other closing/settlement cost estimates				

Name of Lender	Lender 1		Lender 2	
E. Other Questions and Considerations about the loan	**Mortgage 1**	**Mortgage 2**	**Mortgage 1**	**Mortgage 2**
○ Can any of the fees or costs be waived?				
Prepayment Penalties				
○ Is there a prepayment penalty?				
○ If so, how much is it?				
○ How long does the penalty period last? (3 yrs? 5yrs?)				
○ Are extra principal payments allowed?				
Lock-ins				
○ Is the lock-in agreement in writing?				
○ Is there a fee to lock-in?				
○ When does the lock-in occur – at application, approval or another time?				
○ How long will the lock-in last?				
○ When the rate drops before closing, can you lock-in at a lower rate?				
If the loan is an adjustable rate mortgage:				
○ What is the initial rate?				
○ What is the maximum the rate could be next year?				
○ What are the rate and payment caps each year and over the life of the loan?				
○ What is the frequency of rate change and any changes to the monthly payment?				
○ What is the index the lender will use?				
○ What margin will the lender add to the index?				
Credit Life Insurance				
○ Does the monthly amount quoted to you include a charge for credit life insurance?				
○ If so, does the lender require credit life insurance as a condition of the loan?				
○ How much does the credit life insurance cost?				
○ How much lower would your monthly payment be without the credit life insurance?				
○ If the lender does not require credit life insurance, and you still want to buy it, what rates can you get from other insurance providers?				

BEST COPY AVAILABLE

Homebuyer Assistance Programs

There are a number of different programs available for first-time homebuyers. Many people start the homebuying process with one of these programs or with a program offered by local community organizations.

Federal Housing Administration (FHA) Insured Loans

The 203(b) is the most common FHA loan featuring:

- Low downpayment
- Flexible qualifying guidelines
- Limited lender fees
- Maximum loan amounts

Department of Veterans Administration (VA) Insured Loans

Features of VA loans include:

- You must be an eligible veteran
- There are no downpayment requirements
- Competitive and negotiable fixed interest rates
- Limitations on closing costs
- Longer payment terms

Federal National Mortgage Association (FNMA) Loans

The FNMA Community Homebuyers Program features:

- 5% downpayment
- Expanded debt-to-income ratios (33% and 38%)
- You must attend homebuyer education
- You must earn no more than the median income for the area in which you live
- One family principal residence

The Fannie 97 features include:

- Fixed rate
- 3% downpayment
- Expanded debt-to-income ratios (33% and 38%)
- You must attend homebuyer education
- You must earn no more than the median income for the area in which you live
- You must have saved money for one month advance payment in an account at closing

The Flexible 97 features include:

- You must have very good credit
- 15-, 20-, 25-, 30-year terms
- 3% downpayment can be a gift or a grant from nonprofit or government agency
- No borrower income limits or property location restrictions
- Up-front mortgage insurance costs are lower than FHA loans

The Fannie 3/2 features include:

- Fixed rate
- 15- or 30-year term
- 5% downpayment -- 3% from your own resources, 2% from a government agency, nonprofit organization, employer, or private foundation
- Expanded debt-to-income ratios (33% and 38%)
- You must attend homebuyer education
- You must earn no more than the median income for the area in which you live

United States Department of Agriculture (USDA) Rural Housing Services

The 502 Rural Housing Direct Loan is offered only in rural areas. Features include:

- You must have low income – between 50% and 80% of the median income for the area in which you live
- The loan can be financed at 100%
- Payments are usually 22% to 26% of your income
- You must not be able to obtain financing elsewhere

502 Single Family Housing Loan Guarantees features:

- You can earn up to 115% of the median income for the area in which you live
- You must be without adequate housing
- You must be able to afford the payments
- You must not be able to obtain credit elsewhere
- 30-year term
- No downpayment

502 Mutual Self-Help Housing Loans:

- Primarily used to help low and very low income households construct their own homes
- Intended for families unable to buy clean, safe housing through conventional methods
- Families must perform at least 65% of construction labor on each other's homes under qualified supervision
- You must be unable to get credit elsewhere
- You must be able to make payments
- Payments are usually 22% to 26% of your income
- 33- or 38-year terms
- No downpayment

Glossary

Annual Percentage Rate (APR)

The APR is a measure of the cost of your loan expressed as a yearly percentage rate, such as 10% or 11%.

Asset

An asset is anything owned by a person or organization having monetary value.

Balloon Mortgage

A balloon mortgage is a large payment at the end of your loan term. This is often after a series of low monthly payments. A balloon mortgage generally offers very low rates for an initial period of time (usually 5, 7, or 10 years). After the period ends the entire balance is due. Many borrowers pay the balance by refinancing their mortgage.

Broker

A mortgage broker helps a prospective borrower shop around for the best rate and terms in obtaining mortgage financing.

Caps

Caps are provisions of an adjustable rate mortgage, which limit how much the interest rate can change at each adjustment period or over the life of the loan. A payment cap limits how much the payment due on the loan can increase or decrease.

Closing costs

Closing costs are various charges associated with the transfer of property. The lender must disclose these costs to you.

Compensating Factors

Compensating factors are favorable factors that might outweigh the negative factors. For example, a borrower has high ratios, but he or she balances this with a good credit history and extra cash in a savings account.

Condominium

A condominium is an apartment building or multiple-unit housing area in which the living units are owned individually.

Conventional Loan

A conventional loan is a mortgage that is not guaranteed, insured, or made by the federal government

Debt-to-Income Ratio (DTI)

DTI is the ratio of monthly debt payments to monthly gross income. Lenders use DTI ratio to determine whether a borrower's income qualifies him or her for a mortgage.

Downpayment

The downpayment is the portion of the home's purchase price the buyer pays in cash.

Duplex House

A duplex is a house divided into two living units.

Finance Charge

The finance charge is the dollar amount the credit will cost you.

Fixed Rate Loan

A fixed rate loan has an interest rate and payment amount that stays the same throughout the term of the loan.

Good Faith Estimate of Settlement Costs (GFE)

When you apply for a loan, the Real Estate Settlement Procedures Act (RESPA) requires that the lender or mortgage broker give you a GFE of the settlement service charges you will likely have to pay.

Government Mortgages

A government mortgage is insured by HUD (through the Federal Housing Administration (FHA) or guaranteed by the Department of Veteran's Affairs or the Rural Housing Service.

HUD-1 Settlement Statement

A HUD settlement statement is a summary of all the costs paid by the buyer and seller in a mortgage transaction.

Index

The index is a base interest rate used to calculate the interest rate that will be charged on a variable rate loan. The rate you will pay on a variable rate loan is usually a set percentage above the base rate, or the index.

Individual Development Account (IDA)

An IDA is a matched savings account. When an account is matched it means that another organization, such as a foundation, corporation, or government entity, agrees to add money to your account.

Interest

Interest is the charge for borrowing money.

Lien

A lien is a legal claim on the home that secures the promise to repay the debt.

Loan Origination Fees/Underwriting Fees

These are fees charged by the lender for processing or evaluating the loan application and are often expressed as a percentage of the loan amount.

Loan to Value (LTV)

LTV is the amount of money you borrow compared to the price of the property you are buying.

Mortgage

A mortgage is a legal document where the borrower pledges property to the lender to ensure payment of a loan.

Principal, Interest, Taxes, and Insurance (PITI)

PITI are the factors included in the standard mortgage payment.

Point

A point is the amount equal to one percent of the loan amount. It is a fee paid to the broker or lender for the loan, often linked to the interest rate.

Principal

The principle is the loan amount borrowed or still remaining on the loan.

Private Mortgage Insurance (PMI)

PMI is mortgage insurance issued by private insurers that protects the lender against loss in the event the borrower defaults on a mortgage with a low downpayment.

Rate Lock

A rate lock is the time period, usually 30 to 60 days, that a mortgage lender agrees to hold the mortgage rate and points payable by the borrower to the rate quoted by the lender on a given day.

Real Estate Agent

A real estate professional that helps people buy and sell property.

Settlement Costs/Closing Costs

Fees associated with the transfer of property to a purchaser and recording the mortgage lien on the property deed by the bank financing the transaction. This may include application fees, title examination, abstract of title, title insurance, and property survey fees; fees for preparing deeds, mortgages, and settlement documents; attorney's fees; recording fees; and notary, appraisal, and credit report fees.

Title

The title indicates the right of ownership in the property.

Title Insurance

Title insurance protects the buyer and lender against losses arising from disputes over the ownership of property.

Townhouse

A townhouse is one of a row of houses connected by common side walls.

Variable Rate Loan

A variable rate loan has an interest rate that might change during any period of the loan as written in the contract (loan agreement). Variable rate mortgages are often referred as adjustable rate mortgages (ARMs).

For Further Information

Federal Deposit Insurance Corporation (FDIC)
Division of Compliance and Consumer Affairs
550 17th Street, NW
Washington, DC 20429
1-877-ASK-FDIC (877-275-3342)
Email: consumer@fdic.gov
www.fdic.gov

Department of Housing and Urban Development (HUD)
Office of Fair Housing and Equal Opportunity
451 Seventh Street, SW, Room 5100
Washington, DC 20410
202-708-4252
1-800-669-9777
www.hud.gov

Acknowledgements

The FDIC thanks the following organizations for their help in developing and piloting the *Money Smart* curriculum:

- Naylor Road One-Stop Career Center, Washington, D.C.
- Government of the District of Columbia, Department of Employment Services
- Government of the District of Columbia, Department of Banking and Financial Institutions

Reference materials from the following sources were especially helpful in the development of the *Money Smart* program:

- *Consumer Action Handbook*, 2001, Federal Consumer Information Center, United States General Services Administration
- Fannie Mae
- Federal Trade Commission
- *Gateway to a Better Life – Making Every Dollar Count*, 1998, Cooperative Extension, University of California
- *Helping People in Your Community Understand Basic Financial Services*, Financial Services Education Coalition
- Internal Revenue Service
- *Saving Fitness A Guide to Your Money and Your Financial Future*, U.S. Department of Labor, Pension, and Welfare Benefits Administration
- Social Security Administration
- United States Department of Agriculture, Rural Development, Rural Housing Service
- United States Department of Housing and Urban Development
- United States Veterans Administration, Department of Veterans Affairs Home Loan Program

Course Evaluation – Your Own Home

Instructor: _____ Date: _____

Thank you for your participation in this course. Your responses will help us improve the training for future participants. Please circle the number that shows how much you agree with each statement. Then answer the questions at the bottom of this form. If you have any questions, please feel free to ask your instructor.

	Strongly Disagree	Disagree	Agree	Strongly Agree
1. The course was interesting and kept my attention.	1	2	3	4
2. The examples in the course were clear and helpful.	1	2	3	4
3. The activities in the course helped me understand the information.	1	2	3	4
4. The slides were clear and easy to follow.	1	2	3	4
5. The take-home materials were easy to read and useful to me.	1	2	3	4
6. The instructor presented the information clearly and understandably.	1	2	3	4
7. The information/skill taught in the course is useful to me.	1	2	3	4
8. I am confident that I can use the information/skill on my own.	1	2	3	4
9. I am satisfied with what I learned from this course.	1	2	3	4

What was the most helpful part of this course?

What was the least helpful part of this course?

Would you recommend this course to others?

Any comments/suggestions?

What Do You Know – Your Own Home

Instructor: _____ Date: _____

This form will allow you and the instructors to see what you know about homeownership both before and after the class. Read each statement below. Please circle the number that shows how much you agree with each statement.

I know:	***Before-the-Course***				***After-the-Course***			
	Strongly Disagree	Disagree	Agree	Strongly Agree	Strongly Disagree	Disagree	Agree	Strongly Agree
1. The benefits and pitfalls of homeownership.	1	2	3	4	1	2	3	4
2. Questions to determine my readiness to buy a home.	1	2	3	4	1	2	3	4
3. Different mortgage programs	1	2	3	4	1	2	3	4
4. Basic terms used in a mortgage transaction.	1	2	3	4	1	2	3	4

Su Casa Propia

FDIC Money Smart

Para Promover: Conocimiento, Seguridad y Confianza

FDIC Plan de Educación para Capacitación en Finanzas

Su Casa Propia

FDIC

Money Smart

Para Promover: Conocimiento, Seguridad y Confianza

FDIC Plan de Educación para Capacitación en Finanzas

Índice

Información para el Instructor **1**

Antes de la Sesión 1
Materiales y Equipos 1
Pasos para el Instructor 2
Símbolos Gráficos 3

Su Casa Propia **4**

Introducción al Curso 5
¿Qué Sabe Usted? 7
¿Alquilar o comprar? 8
¿Estoy Preparado para Comprar una Vivienda? 13
Programas de Asistencia para Compradores de Viviendas 17
Términos Hipotecarios 21
¿Cuánto Puedo Pagar de Hipoteca? 26
Para Obtener la Mejor Opción 32
Resumen del Curso 39
Evaluación al Finalizar el Curso 40

Información para el Instructor

Antes de la Sesión

A fin de presentar adecuadamente el curso *Su Casa Propia*:

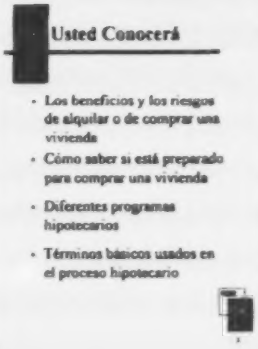
- Examine todos los materiales en esta Guía del Instructor y la Guía del Participante.
- Haga copias de la Guía del Participante.
- Copie las diapositivas en transparencias.
- Cuando corresponda, prepare ejemplos en láminas de papel.
- Identifique probables puntos problemáticos en los ejercicios, así como sugerencias para ayudar a los participantes.
- Seleccione y prepare anécdotas de experiencias del mundo real, que pueden utilizarse para ilustrar casos hipotéticos especiales, generar debates y mantener el interés de los participantes.

Materiales y Equipos

- Proyector de transparencias
- Transparencias de *Su Casa Propia*
- Láminas de papel y caballete
- Marcadores para láminas de papel y transparencias
- Carteles con nombres
- Lápices o lapiceras para cada participante
- Guías del Participante

Pasos para el Instructor

Se suministran instrucciones paso por paso para el instructor. El texto a continuación es un ejemplo de un paso para el instructor:

Paso para el Instructor	Instrucciones
 Diapositiva 2	▸ Muestre la diapositiva 2 (Usted Conocerá). ▸ Revise los objetivos del curso.

En términos generales, estos pasos permiten al instructor formular preguntas, ofrecer explicaciones, mostrar diapositivas, entregar materiales y presentar ejercicios.

BEST COPY AVAILABLE

Símbolos Gráficos

Los símbolos gráficos indican al instructor preguntas para el debate, ejercicios, transiciones y resúmenes; se introducen en el margen izquierdo:

Formule preguntas o conduzca una discusión.

Distribuya un folleto.

Informe sobre los ejercicios o registre los resultados de una sesión de intercambio de ideas.

Haga referencia al material de actividades.

Indique el comienzo de una actividad o un ejercicio individual.

Indique el comienzo de una actividad o un ejercicio de grupo.

Resuma una actividad o verifique que se haya comprendido.

Resuma el curso.

Transición al tema siguiente.

En la columna izquierda se han incluido copias pequeñas de las diapositivas.

Su Casa Propia

Tiempo

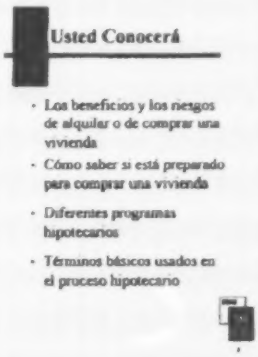
90 minutos

Objetivos

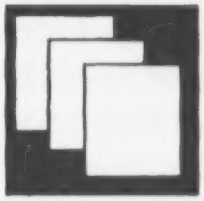
Al finalizar el curso, los participantes estarán familiarizados con el proceso para obtener financiamiento para la compra de una casa. Para tal fin, los participantes podrán:

- Describir los beneficios y los riesgos de alquilar o de comprar una vivienda
- Hacer preguntas para determinar si están preparados para comprar una vivienda
- Identificar diferentes programas hipotecarios
- Reconocer términos básicos usados en una transacción hipotecaria

Introducción al Curso

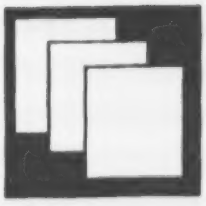
Paso para el Instructor	Instrucciones
	▸ Antes de comenzar la clase, entregue los siguientes materiales a cada participante: • Guía del Participante • Cartel con el nombre • Lápiz o lapicera
 Diapositiva 1	▸ Muestre la diapositiva 1 (Su Casa Propia). ▸ **"¡Bienvenidos al curso *Su Casa Propia*!"** Preséntese (por ejemplo, su nombre y su experiencia como instructor o banquero).
 Diapositiva 2	▸ Muestre la diapositiva 2 (Usted Conocerá). ▸ Explique: **"Al finalizar el curso, estarán familiarizados con el proceso para obtener financiamiento para la compra de una vivienda. Conocerán:** • **Los beneficios y los riesgos de alquilar o ser propietario de una vivienda** • **Cómo saber si están preparados para comprar una vivienda** • **Diferentes programas hipotecarios, y** • **Términos básicos usados en el proceso hipotecario."**

BEST COPY AVAILABLE

Paso para el Instructor	Instrucciones
	▸ Muestre la Guía del Participante a la clase. ▸ Explique: **"Cada uno de ustedes tiene una copia de la Guía *Su Casa Propia* que contiene aspectos destacados del curso. Utilizaremos esta guía a lo largo del curso. Llévenla al hogar y utilícenla como referencia."**

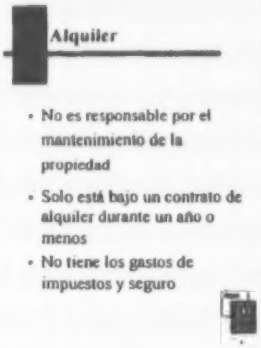
87

¿Qué Sabe Usted?

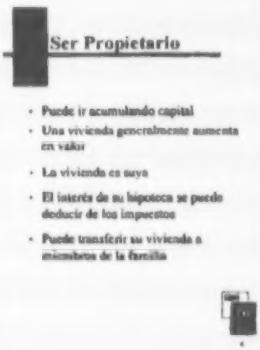
Paso para el Instructor	Instrucciones
	▸ Explique: **"Saquen la última página de la Guía del Participante, el formulario ¿Qué Sabe Usted?"**
	▸ Explique: **"El formulario ¿Qué Sabe Usted? les permite medir cuánto han aprendido en el curso."**
	▸ Lea las instrucciones y guíe a los participantes en cada afirmación. ▸ Explique: **"Completen solamente la columna Antes del Curso. Completarán la otra columna al finalizar el curso."**
	▸ Asigne suficiente tiempo para que los participantes completen el formulario ¿Qué Sabe Usted? (1-2 minutos)
	▸ Transición: **"Ahora hablemos sobre el proceso de compra de una vivienda."**

¿Alquilar o Comprar?

Paso para el Instructor	Instrucciones
	▸ Explique: **"En este curso, seguiremos la experiencia de Patricia para comprar una casa por primera vez.** ▸ **Después de completar su programa de capacitación laboral, Patricia consiguió un empleo de tiempo completo como asistente administrativa. Ganará $30,000 por año ó $2,500 por mes.** ▸ **Patricia ha estado viviendo con sus padres y desea vivir sola. Lo primero que Patricia debe hacer es decidir si alquila o compra una vivienda."**
	▸ Pregunte: **"¿Cuáles creen que son los beneficios de alquilar una vivienda?"** ▸ Reconozca las respuestas de los participantes.

Paso para el Instructor	Instrucciones
 Diapositiva 3	▸ Muestre la diapositiva 3 (Alquiler). ▸ Explique: **"Algunos de los beneficios de alquilar una vivienda son:** • **El mantenimiento de la propiedad es responsabilidad del dueño** • **Solo está bajo un contrato de alquiler durante un año o menos, y** • **No tiene otros costos asociados con tener una vivienda, como impuestos sobre el patrimonio o seguro del propietario de la vivienda."** ▸ Explique: **"El seguro del inquilino, si bien no es requerido, puede obtenerse de las mismas empresas que el seguro del propietario de vivienda.** ▸ **El seguro del inquilino protege sus bienes en caso de incendio o robo en el apartamento o en la vivienda que alquila.** ▸ **El seguro del inquilino generalmente es más económico que el seguro del propietario de vivienda."**

Paso para el Instructor	Instrucciones
	▸ Explique: **"Alquilar también puede tener ciertos inconvenientes:** • **Cuando alquila, no es el propietario de su vivienda** • **El monto de la renta puede subir, y** • **Tal vez no pueda renovar el contrato de alquiler y tendrá que encontrar un nuevo lugar para vivir."**
	▸ Pregunte: **"¿Cuáles creen que son los beneficios de ser propietario de una vivienda?"** ▸ Reconozca las respuestas de los participantes.

Paso para el Instructor	Instrucciones
 Diapositiva 4	▸ Muestre la diapositiva 4 (Ser Propietario). ▸ Explique: **"Algunos de los beneficios de ser dueño de casa son:** • **Pueden acumular capital. El capital se refiere al valor de la vivienda menos la hipoteca. A medida que paga el préstamo, acumula capital.** • **Uno de los beneficios del capital es que pueden tomar dinero prestado contra el mismo para muchos fines, generalmente a una tasa de interés más baja. Por ejemplo, puede pagar la educación de sus hijos o de otro miembro de la familia.** • **Las viviendas generalmente aumentan en valor con el transcurso del tiempo, por lo cual puede ser una buena manera de invertir su dinero.** • **Una vez que se ha pagado completamente la hipoteca, la vivienda es suya. Una hipoteca es un préstamo para comprar una vivienda.** • **La compra de una vivienda reduce lo que pagan de impuestos porque el interés de la hipoteca y los impuestos sobre la propiedad son deducibles y** • **Pueden transferir su casa a miembros de la familia."**
	▸ Explique: **"Ser dueño de su vivienda también tiene ciertos desafíos."**

BEST COPY AVAILABLE

Paso para el Instructor	Instrucciones
	▸ Pregunte: **"¿Cuáles creen que podrían ser esos desafíos?"** ▸ Reconozca las respuestas de los participantes.
	▸ Explique: **"Cuando ustedes son dueños de una vivienda, el mantenimiento de la propiedad es su responsabilidad. Son responsables también por los costos adicionales de:** • **Seguro del propietario de la vivienda** • **Impuestos inmobiliarios, y** • **Tarifas de la asociación de propietarios de viviendas, en algunos casos. Estas tarifas pagan el mantenimiento de áreas comunes y el exterior de los edificios y predios."**
	▸ Explique: **"Cuando ustedes son propietarios de una vivienda, no es tan fácil mudarse como cuando alquilan. Generalmente tendrán que vender o alquilar su vivienda antes de que puedan comprar o alquilar otra."** ▸ Explique: **"Es importante también entender que puede perder su vivienda y su inversión si no realiza pagos de la hipoteca puntualmente."**
	▸ Explique: **"Patricia ha considerado su situación y ha decidido averiguar más sobre la propiedad de una vivienda."**
	▸ Transición: **"Veamos si Patricia está realmente lista para comprar una vivienda."**

¿Estoy Preparado para Comprar una Vivienda?

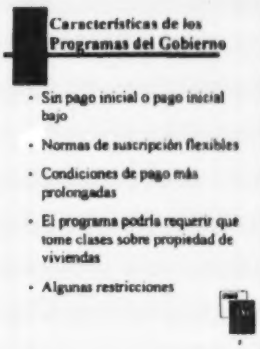
Paso para el Instructor	Instrucciones
	▸ Explique: **"Pasen a la sección *¿Estoy Preparado para Comprar una Vivienda?* en la página 4 de la Guía del Participante."** ▸ Explique: **"Utilicen estas preguntas para decidir si están listos para comprar una vivienda."**
	▸ Lea las preguntas. • **¿Tengo una fuente de ingresos segura? Esto significa generalmente que tienen un empleo u otras fuentes de ingresos.** • **¿He estado empleado de manera regular durante 2-3 años?** • **¿Son mis ingresos confiables?** • **¿Tengo historial de crédito? Esto se refiere a si alguna vez ha tomado dinero prestado para cualquier propósito.** • **¿Tengo buenos antecedentes en el pago de facturas?** • **¿Puedo pagar mis facturas y otras deudas?** • **¿Puedo hacer los pagos de la hipoteca todos los meses más los gastos adicionales como impuestos, seguro, mantenimiento y reparaciones?** • **¿Tengo dinero ahorrado para un pago inicial? El pago inicial es el monto del precio de la vivienda que el comprador paga en efectivo. Cuanto más dinero tienen para el pago inicial, menos necesitarán tomar prestado. Los costos de cierre son las tarifas que pagan en relación con la transferencia del título de la propiedad."**

Paso para el Instructor	Instrucciones
	▸ Explique: **"Los prestamistas prefieren que tengan 20% del precio de compra para el pago inicial. Por ejemplo, 20% de una hipoteca de $50,000 es $10,000. No obstante, hay muchos programas especiales que requieren un pago inicial más bajo o ningún pago inicial.** ▸ **Si hacen un pago inicial de menos del 20%, generalmente tendrán que comprar un Seguro de Hipoteca Privado, o SHP, para participar en un programa hipotecario del gobierno.** ▸ **El seguro de hipoteca protege al prestamista si ustedes no cumplen con el pago del préstamo. Es un costo adicional de la hipoteca."**
	▸ Explique: **"Si responden que si a las preguntas en la Guía del Participante, podrían estar listos para comprar una vivienda. Si responden que no a alguna de ellas, deben tratar de fortalecer esas áreas."** ▸ Explique: **"Para fortalecer esas áreas, busquen clases de instrucción para la compra de una vivienda en su zona. Estas clases son una buena fuente de información y los ayudarán a prepararse para comprar una casa."**
	▸ Explique: **"Hay muchas otras preguntas a las que responder cuando deciden explorar sobre la compra de una casa. Por ejemplo:** • **¿Dónde desean vivir?** • **¿Qué tipo de barrio desean?** • **Si tienen hijos, ¿qué tipos de escuelas hay en el barrio?**

Paso para el Instructor	Instrucciones
	• **¿Cuánto espacio necesitan?** ▸ **Aunque no tenemos tiempo para tratar todas estas preguntas en este curso, son aspectos importantes para considerar antes de comprar una vivienda."**
	▸ Transición: **"Al contestar todas estas preguntas, Patricia piensa que está lista para comprar una vivienda, pero no está segura si tiene suficiente dinero para el pago inicial.** ▸ **Se dio cuenta que necesita más información. Patricia decidió consultar al banco local para ver si hay algún programa que podría ayudarla."**

Progamas de Asistencia para Compradores de Vivienda

Paso para el Instructor	Instrucciones
	▸ Explique: **"Hay varios programas disponibles para las personas que compran una vivienda por primera vez. Muchas personas comienzan el proceso de compra de una casa con uno de estos programas o con un programa ofrecido por organizaciones de la comunidad.** ▸ **Por ejemplo, en una Cuenta para Desarrollo Individual, o programa de IDA por sus siglas en inglés, las agencias participantes igualan sus contribuciones de ahorros para ayudarles a ahorrar para un pago inicial o costos de cierre."** ▸ **Nota para el Instructor:** Los costos de cierre son varios cargos en relación con la transferencia de propiedad. El prestamista debe comunicarles estos costos. ▸ Explique: **"Todos los programas de IDA requieren que asistan a clases de instrucción financiera."**
	▸ Explique: **"Muchos programas de asistencia para compradores de viviendas son ofrecidos por ciudades u oficinas del gobierno local. Muchos bancos ofrecen préstamos en conjunción con estas agencias.** ▸ **Consulte a su prestamista o gobierno local sobre los programas de asistencia para compradores de viviendas. Los agentes inmobiliarios locales también podrían decirles cuáles son los programas especiales disponibles."**



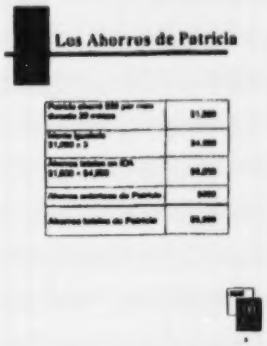
Diapositiva 5

- Muestre la diapositiva 5 (Características de los Programas del Gobierno).
- Explique: **"Los programas de préstamo del gobierno están generalmente dirigidos a personas y familias con ingresos modestos. Tendrán una o más de las siguientes características:**

- **Sin pago inicial o pago inicial bajo. Por ejemplo, algunos solicitan un pago inicial de 3%; algunos requieren un pago inicial de 5% con 3% proveniente del prestamista y otro 2% de subvenciones u otros subsidios.**
- **Normas de suscripción más flexibles. Esto significa que el prestamista considerará formas no tradicionales de historial crediticio, como pagos de alquiler o servicios y relaciones más altas de deuda en comparación con sus ingresos.**
- **Condiciones de pago más prolongadas que préstamos hipotecarios típicos. Esto significa que el pago mensual será más bajo.**
- **El programa podría requerir que tomen clases para la compra de viviendas. Estas clases ayudan a las personas a comprender el proceso de compra de una vivienda. Estos programas incluyen temas tales como: preparar un presupuesto, encontrar una casa, obtener un préstamo y hacer el mantenimiento de la vivienda.**
- **Un ejemplo es el Programa de Educación para la Compra de una Vivienda, o HELP, para préstamos de FHA.**

BEST COPY AVAILABLE

	• **Las restricciones de los programas del gobierno pueden incluir limitaciones en el precio de compra, tarifas por servicios y comisión por tramitación de solicitud más alta."** ▸ Explique: **"Consulte la sección *Programas de Asistencia para Compradores de Viviendas* en la página 10 para obtener información adicional sobre programas de préstamos hipotecarios del gobierno. "**
	▸ Explique: **"Patricia encontró un programa de IDA que igualará sus ahorros para ayudarla con el pago inicial y los costos de cierre para su primera vivienda.** ▸ **Consultó con una organización sin fines de lucro para obtener más información. Se enteró que el programa requiere que asista a asesoría sobre la propiedad de una vivienda y establezca una cuenta de ahorro en un banco participante.** ▸ **Cuando abrió su IDA, se enteró que el programa aportará $3 a su $1, con una correspondencia máxima de $5,000."**
	▸ Explique: **"Patricia ya estaba ahorrando $25 por mes y tenía $600 en una cuenta de ahorro.** ▸ **Decidió encontrar maneras para reducir su gasto y ahorrar más todos los meses para hacer crecer su cuenta de ahorro. Una manera de reducir sus gastos fue traer su almuerzo al trabajo más a menudo.** ▸ **Patricia también comenzó a asistir a clases sobre la propiedad de una vivienda para ayudar a prepararse para su inversión."**



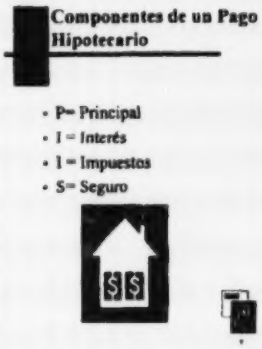
Diapositiva 6

- Muestre la diapositiva 6 (Los Ahorros de Patricia).
- Explique: **"Patricia está ahora ahorrando $50 por mes. Al cabo de 30 meses habrá ahorrado $1,500 de su propio dinero. La organización habrá igualado sus depósitos 3 a 1, lo cual le da ahorros totales de $6,000 en el programa de IDA.**
- **Aún tiene los $600 que ahorró anteriormente al programa de IDA. Esto significa que tiene un total de $6,600 para pago inicial y costos de cierre."**

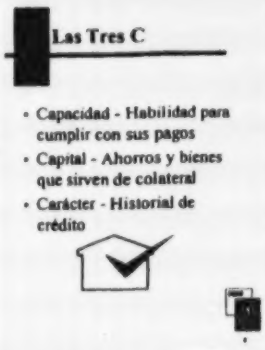
- Transición: **"Patricia está aprendiendo mucho en el programa de instrucción para compradores de viviendas.**
- **A continuación, hablaremos de la información que encontró sobre hipotecas."**

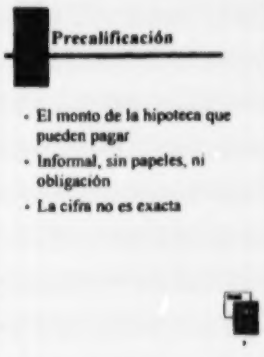
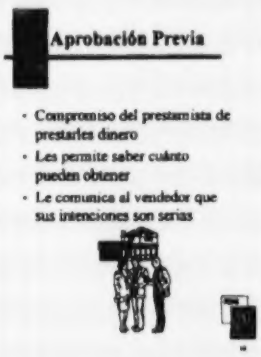
BEST COPY AVAILABLE

Términos Hipotecarios

Paso para el Instructor	Instrucciones
 Diapositiva 7	▸ Muestre la diapositiva 7 (Componentes de un Pago Hipotecario). ▸ Explique: **"Su pago hipotecario reflejará los siguientes costos:** • **P = Principal. El monto aplicado al saldo pendiente del préstamo.** • **I = Interés. El monto de la tarifa para tomar dinero prestado.** • **I = Impuestos. 1/12^{avo} de los impuestos reales anuales sobre los bienes raíces estimados sobre la vivienda.** • **S = Seguro. 1/12^{avo} de la prima anual del seguro del propietario de vivienda. Esta cifra incluiría seguro de inundaciones y seguro de hipoteca privado si fueran necesarios."**
	▸ Explique: **"Lo más probable es que pagarán los impuestos y el seguro conjuntamente con el principal y el interés al prestamista todos los meses. No obstante, en algunos casos, el prestamista puede permitirles la opción de pagar los impuestos y el seguro por separado."**

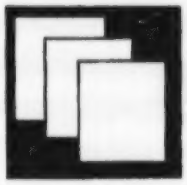
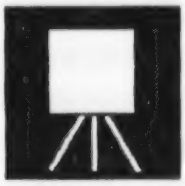
Paso para el Instructor	Instrucciones
	▸ Explique: **"Si el prestamista les pide que paguen los impuestos y el seguro como parte del pago de la hipoteca, el prestamista abrirá una cuenta de garantía bloqueada para colocar este dinero hasta que se completen los pagos. La cuenta de garantía bloqueada paga intereses. Muchas personas consideran esto conveniente porque no tienen que realizar pagos separados. Si usted vive en ciertos estados, la cuenta de garantía bloqueada también pagará intereses."** ▸ **Si el prestamista les permite pagar los impuestos y el seguro por separado:** • **Recibirán generalmente una factura del impuesto sobre bienes trimestral o semestral.** • **Deberán pagar una prima de seguro separada, generalmente anual, para el seguro del propietario de vivienda.** ▸ **Algunas personas lo prefieren así porque les permite mantener el dinero bajo su propio control en su propia cuenta de ahorro o inversión para ganar interés hasta el vencimiento de los pagos.** ▸ **Sin embargo, en muchos casos, es mejor pagar estos elementos mensualmente con su pago del préstamo. De esa manera, no tienen que preocuparse sobre tener el dinero disponible cuando lo necesitan."**

Paso para el Instructor	Instrucciones
 Diapositiva 8	▸ Muestre la diapositiva 8 (Las Tres C). ▸ Explique: **"Hay tres factores que los prestamistas utilizan para calificarlos para un préstamo. Se conocen como las tres C:** • **Capacidad es su habilidad actual y futura de cumplir con sus obligaciones de pago.** • **Capital se refiere a sus ahorros y otros bienes que pueden utilizarse como garantía para préstamos.** • **Carácter se refiere a cómo han pagado sus facturas o deudas en el pasado. Su historial de crédito es una de las herramientas que usan los prestamistas para comprobar su intención de pagar el préstamo. Su disposición para pagar las deudas es importante porque una hipoteca es probablemente el préstamo más grande que usted obtendrá."**
	▸ Solicite a los participantes interesados que consulten el curso *Su Crédito y Usted* para obtener información adicional sobre la importancia de los informes sobre crédito.
	▸ Pregunte: **"¿Que creen que significa precalificacion?"** ▸ Reconozca las respuestas de los participantes.

Paso para el Instructor	Instrucciones
 Diapositiva 9	▸ Muestre la diapositiva 9 (Precalificación). ▸ Explique: **"La precalificación es una manera informal de averiguar el monto de la hipoteca que pueden pagar. Puede ser precalificado al suministrar información básica al prestamista por teléfono. Como:** • **Empleo** • **Ingresos** • **Información sobre el pago inicial, y** • **Deudas pendientes.** ▸ **No necesitan completar papeles. No hay obligación. El monto precalificado no es exacto; es solo una cifra aproximada."**
	▸ Pregunte: **"Otro término que pueden escuchar cuando hablan sobre hipotecas es la aprobación previa. ¿Qué creen que significa?"** ▸ Reconozca las respuestas de los participantes.
 Diapositiva 10	▸ Muestre la diapositiva 10 (Aprobación Previa). ▸ Explique: **"La aprobación previa es un compromiso del prestamista de prestarles dinero. El proceso de aprobación previa les permite saber cuánto pueden obtener y le dice a los vendedores que ustedes están preparados para comprar una vivienda."**

Paso para el Instructor	Instrucciones
	▸ Explique: **"Para obtener una aprobación previa, necesitarán juntar registros financieros y completar una solicitud. Generalmente necesitarán:** • **Talones de pago de los últimos 2-3 meses** • **Formularios W-2 de los últimos 2 años.** • **Declaraciones de impuestos de los últimos 2 años** • **Información sobre su patrimonio y deudas a largo plazo** • **Resúmenes bancarios recientes, y** • **Prueba de ingresos adicionales -- no necesitan declarar pagos de pensión alimenticia o mantenimiento de hijos a menos que deseen que se los tenga en cuenta para el pago del préstamo."**
	▸ Explique: **"Durante su capacitación para la propiedad de una vivienda, un banquero trabajó con Patricia y la "precalificó" para una hipoteca máxima de $75,000. Ahora puede comenzar a buscar su propia vivienda.** ▸ **Hablemos sobre cómo llegaron a esta cifra."**

¿Cuánto Puedo Pagar de Hipoteca?

Paso para el Instructor	Instrucciones
	▸ Explique: **"Pasen a la página 6 de la Guía del Participante. Pueden seguirlo mientras explico el cálculo."**
	▸ Escriba el siguiente ejemplo en una lámina de papel: Ingreso anual = $30,000 $30,000 x 2 = $60,000 $30,000 x 2 ½ = $75,000 ▸ Explique: **"Como regla general, muchas personas calculan que pueden pagar una hipoteca 2 ó 2½ veces mayor a sus ingresos familiares.** ▸ **Por ejemplo, si los ingresos familiares anuales de Patricia son $30,000, podría pagar una hipoteca de $60,000 a $75,000.** ▸ **Recuerden que solo porque califiquen para este monto no significa que puedan hacer los pagos o sentirse cómodos con estos pagos mensuales. Necesitan considerar sus circunstancias particulares y necesidades y metas financieras futuras."**

Paso para el Instructor	Instrucciones
	▸ Explique: **"Los prestamistas consideran la relación deuda/ingresos cuando estudian su solicitud para un préstamo hipotecario.** ▸ **Consideran gastos de la vivienda mensuales como un porcentaje de los ingresos y la deuda mensual total como un porcentaje de los ingresos. Ambos son factores importantes en la determinación de si un prestamista les dará un préstamo.** ▸ **Los prestamistas generalmente requieren que PIIS, o principal, interés, impuestos y seguro, o sus gastos de la vivienda sean menores o iguales al 25% a 28% de los ingresos brutos mensuales. Los prestamistas denominan a esto el relación "inicial".** ▸ **En otras palabras, dado que el ingreso bruto mensual de Patricia es $2,500 ó $30,000 anualmente, su PIIS debe ser de $700 o menos."**

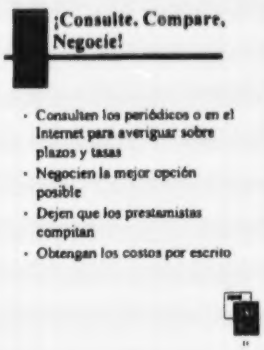
Paso para el Instructor	Instrucciones
	▸ Explique: **"Los prestamistas generalmente establecen que los gastos en vivienda más la deuda a largo plazo deben ser menores o iguales al 33% a 36% a los ingresos brutos mensuales. Los prestamistas denominan a esto el relación "final".** ▸ **En otras palabras, si los ingresos brutos mensuales de Patricia son $2,500, la combinación de su hipoteca, $700, y otras deudas a largo plazo no debe exceder $900.** ▸ **Esto significa que sus otras deudas, incluyendo los pagos del préstamo para el automóvil, facturas mensuales de la tarjeta de crédito, y cosas por el estilo, no deben alcanzar más de $200."**
	▸ Explique: **"La deuda a largo plazo es la deuda pendiente con un plazo restante de más de 10 u 11 meses. Esto puede incluir préstamos para estudiantes, tarjetas de crédito, préstamos automotores y otros gastos no relacionados con la vivienda."**
	▸ Pregunte: **"¿Qué otros factores creen que afectan el monto de la hipoteca que pueden pagar?"** ▸ Reconozca las respuesta de los participantes.
	▸ Explique: **"Pasen a la página 7 de la Guía del Participante."**

Paso para el Instructor	Instrucciones
	▸ Explique: **"En primer lugar, el plazo o el término de la hipoteca afecta el monto de la hipoteca que pueden pagar.** ▸ **La mayoría de las hipotecas son por términos de 30 ó 15 años. Una hipoteca a 30 años es la más común porque el pago hipotecario es más bajo."** ▸ **Una hipoteca a 30 años les permite tomar prestado más dinero pero generalmente tiene una tasa de interés un poco más alta que una hipoteca a 15 años.** ▸ **Durante la vigencia del préstamo, ustedes pagan mucho más interés con una hipoteca a 30 años que con una hipoteca a 15 años."**
	▸ Explique: **"Por ejemplo, si tomaran prestado $75,000 durante 15 años a 7.5%, el pago mensual del principal y el interés sería de $695. Si tomaran prestados $75,000 por un plazo de 30 años a 8%, el pago mensual sería de $550."**
	▸ Explique: **"El hecho de que la hipoteca sea variable o fija también afectará en el monto de la hipoteca que pueden pagar."**
	▸ Explique: **"Si tienen un préstamo a tasa fija, la tasa de interés no se modifica durante la vigencia del préstamo. Sus pagos son previsibles y no están afectados por cambios en la tasa de interés del mercado."**

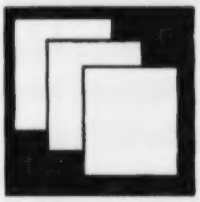
Paso para el Instructor	Instrucciones
	▸ Explique: **"Si tienen un préstamo a tasa variable, la tasa de interés puede aumentar o disminuir durante la vigencia del préstamo. Pueden tener una tasa baja al comienzo del plazo.** ▸ **No obstante, tengan en cuenta que la tasa y el pago pueden aumentar bastante durante el plazo del préstamo."**
	▸ Pregunte: **"¿Qué opción de hipoteca creen que sería buena para Patricia? ¿Por qué?"** **Nota para el Instructor**: Los siguientes puntos pueden mencionarse en la discusión: • Las hipotecas a treinta años tienen tasas de interés más altas pero el pago mensual es más bajo. • Las hipotecas a quince años tienen tasas de interés más bajas y pueden acumular capital más rápidamente. • Una hipoteca a tasa fija puede ser una buena opción si desean que los pagos sean previsibles y más fáciles de presupuestar. • Una hipoteca a tasa variable podría ser una buena opción si creen que tendrán un aumento constante en ingresos o si planean vender su vivienda pronto. Podrán aprovechar las tasas de interés iniciales más bajas y no preocuparse por los cambios en las tasas de interés. ▸ Dedique unos 5 minutos para hablar sobre las respuestas de los participantes. ▸ Explique: **"No existe una respuesta correcta o incorrecta dado que no tenemos suficiente información sobre Patricia. Solo es importante que entiendan las ventajas y las desventajas de las diferentes opciones de hipotecas."**

Paso para el Instructor	Instrucciones
	▸ Explique: **"Después de 30 meses de ahorro y de asistir a muchas clases para compradores de viviendas, Patricia estuvo lista para comprar una vivienda.** ▸ **Patricia decidió que quería un pago fijo por una cantidad más baja de manera que eligió un préstamo a tasa fija a 30 años. También decidió que quería hacer que el banco pagara sus impuestos y seguro mediante la cuenta de garantía bloqueada."**
	▸ Transición: **"Ahora Patricia conoce la hipoteca máxima que puede pagar. Hablemos sobre cómo puede obtener la mejor opción."**

Para Obtener la Mejor Opción

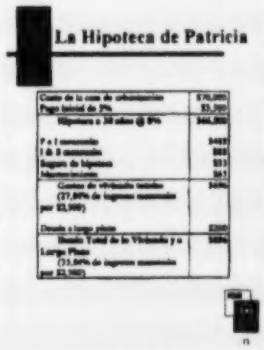
Paso para el Instructor	Instrucciones
 Diapositiva 11	▸ Muestre la diapositiva 11 (¡Consulte, Compare, Negocie!). ▸ Hable sobre las sugerencias en la diapositiva. • **"Consulten los avisos en periódicos locales y en el Internet para obtener una idea sobre los mejores plazos y tasas. No obstante, tengan en cuenta que las tasas se modifican con frecuencia y tal vez no puedan obtener la tasa ofrecida. Comuníquense con varios prestamistas el mismo día para comparar cotizaciones.** • **Negocien la mejor opción posible. Soliciten al prestamista mejores condiciones que las originalmente cotizadas. Los prestamistas pueden ofrecer precios diferentes a diferentes personas, aún si tienen las mismas calificaciones. Soliciten al prestamista que exima o reduzca uno o más de las tarifas o les de una tasa más baja o menos puntos y asegúrense de que no rebajen una tarifa y suban otra en su lugar.** • **No tengan miedo de dejar que los prestamistas compitan y háganles saber que están comparando para obtener la mejor opción.** • **Asegúrense de que el prestamista les suministre todos los costos del préstamo por escrito."**

BEST COPY AVAILABLE

Paso para el Instructor	Instrucciones
	▸ Explique: **"Pasen a *Planilla para Seleccionar una Hipoteca* en la página 8 de la Guía del Participante."** ▸ Explique: **"La *Planilla para Seleccionar una Hipoteca* los ayudará a elegir la hipoteca apropiada para ustedes.** ▸ **Parte de esta información se suministrará en informaciones iniciales que los prestamistas deben ofrecerles al presentar la solicitud.** ▸ **Por ejemplo, la Ley de Información sobre Préstamos establece que los prestamistas o los corredores deben darles una estimación de lo que les costará el préstamo.** ▸ **La Ley sobre Procedimientos de Liquidación Inmobiliaria dice que los prestamistas o los corredores deben darles una estimación de estos costos para que ustedes tengan una idea de cuánto tendrán que pagar por el préstamo.** ▸ **Estas informaciones no se requieren hasta el momento en que presenten la solicitud del préstamo para la vivienda. A fin de comparar condiciones antes de completar una solicitud, pidan al prestamista la información que se menciona en la planilla.** ▸ **Hablemos sobre las diferentes secciones de esta planilla."**

Paso para el Instructor	Instrucciones
	▸ Explique: **"En la sección A, ingresen información básica sobre opciones de préstamo. Asegúrense de comparar las APR de diferentes préstamos de varios prestamistas.** ▸ **La APR incluye todos los puntos cobrados. Un punto es el monto igual al uno por ciento del saldo del préstamo pagado al corredor o el prestamista para el procesamiento de su préstamo.** ▸ **La APR es el costo de su préstamo expresado en un porcentaje anual, como 10% u 11%."**
	▸ **"En la sección B, compararán información sobre las tarifas de diferentes prestamistas. Estas son algunas de las tarifas estándar del proceso de préstamo hipotecario.** ▸ **En la sección C, compararán costos de cierre. Los costos de cierre se relacionan con la transferencia de propiedad. Estos costos que ustedes pagarán, deben ser similares o inferiores a la estimación de costos que recibieron al momento de la solicitud.** ▸ **En la sección D, compararán el total de los cargos de las secciones A, B y C. Es importante que tengan en cuenta al comparar para obtener la mejor hipoteca, que los prestamistas les den estimaciones."**

Paso para el Instructor	Instrucciones
	▸ **"En la sección E, registrarán y compararán las respuestas a otras preguntas sobre el préstamo.** ▸ **Penalidades por pago anticipado – Algunas hipotecas cobran una tarifa si cancelan el préstamo en pocos años.** ▸ **Bloqueos – Un bloqueo garantiza a la persona que pide el dinero, que la tasa de interés no aumentará o disminuirá antes del cierre del préstamo.** ▸ **Préstamos a tasa ajustable deben brindar información adicional que contenga datos como el máximo que puede aumentar la tasa de interés o disminuir cada mes, año o durante la vigencia del préstamo. El prestamista debe también dar a conocer el índice usado para los cambios de tasa.** ▸ **El índice es el interés básico usado para calcular la tasa de interés que se cobrará en un préstamo a tasa variable. La tasa que ustedes pagarán sobre un préstamo a tasa variable es generalmente un porcentaje establecido por encima de la tasa base, o el índice.** ▸ **El seguro durante la vigencia del préstamo paga la hipoteca si algo le sucede al prestatario. El prestamista debe dar a conocer los detalles si ustedes eligen esta opción."**
	▸ Pregunte: **"¿Tienen alguna pregunta sobre la planilla?"** ▸ Responda a las preguntas que tengan los participantes.

Paso para el Instructor	Instrucciones
	▸ Explique: **"Gracias a la planilla y a lo que Patricia aprendió en su clase para compradores de viviendas, Patricia encontró la mejor opción. Encontró una casa en un barrio cerca de su familia."**
 Diapositiva 12	▸ Muestre la diapositiva 12 (La Hipoteca de Patricia). ▸ Hable sobre los detalles de la diapositiva. ▸ **"Patricia calificó para una hipoteca con un pago inicial de 5%, con una tasa de interés de 8% durante 30 años. Su pago mensual de principal e interés es $488 y sus pagos de impuestos y seguro estimados son $88. Dado que solo pagó 5% inicialmente, también debe pagar $55 por mes para el SHP.** ▸ **Patricia desea comprar una casa en una urbanización para no tener que hacerse cargo del techo o del exterior de la casa. No obstante, esta comodidad le costará $65 por mes en cargos de mantenimiento."** ▸ **Los gastos mensuales totales de la casa de Patricia son $696 ó 27.84% de sus ingresos mensuales de $2,500."**
	▸ Explique: **"Patricia también tiene un pago por un préstamo automotor de $150 y dos pagos de tarjeta de crédito por un total de $50."** ▸ Explique: **"El total de los gastos mensuales de la casa y la deuda a largo plazo para Patricia es $896 ó 35.84% de sus ingresos mensuales."**

BEST COPY AVAILABLE

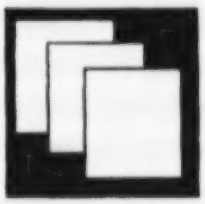
Paso para el Instructor	Instrucciones
	▸ Pregunte: **"¿Se ubica la relación deuda/ingresos de Patricia dentro de las normas de la mayoría de los prestamistas?"** ▸ Respuesta: Sí. Los gastos de la casa de Patricia representan menos de 28% de sus ingresos mensuales. Su deuda de la casa y a largo plazo total representa menos de 36% de sus ingresos mensuales.
	▸ Explique: **"Las relaciones deuda/ingresos de Patricia satisfacen las normas. Si su relación deuda/ingresos excede las tasas recomendadas, aun puede calificar para el préstamo si:** • **Ha demostrado capacidad para pagar más gastos de la casa; por ejemplo, si paga más en alquiler que lo que será el pago hipotecario o si disminuye los gastos mensuales del hogar** • **Muestra evidencia de buen historial de crédito o uso de crédito limitado** • **Recibirá asistencia para la financiación de una agencia o mediante un programa para IDA, como el que utilizó Patricia** • **Realiza un pago inicial más grande, o** • **Tiene reservas en efectivo, como cuentas de ahorro e inversión."**
	Transición: **"Patricia encontró la casa perfecta en una urbanización y se aprobó el préstamo. Ha dado un paso importante para ser propietaria de su propia vivienda. Antes de que la vivienda sea de ella, Patricia debe completar unos pocos pasos adicionales."**

Paso para el Instructor	Instrucciones
	▸ Explique: **"Uno de los pasos más importantes es revisar el estado de liquidación de HUD-1 el día anterior al cierre.** ▸ **Esto es para asegurar que las tasas de interés y otras condiciones son las que se acordaron y prepararse para el cierre, donde se reunirá con representantes para firmar los documentos finales.** ▸ **Es fácil sentirse abrumado por la cantidad de papeles que hay que firmar en el momento del cierre. Patricia sabía que tenía que tomarse su tiempo y no firmar nada que no comprendiera.** ▸ **Patricia estuvo realmente contenta de enterarse sobre el programa de IDA porque las clases para la compra de viviendas la preparó para ser dueña de su casa. Patricia ha dado un gran paso hacia la independencia económica."**

Resumen del Curso

Paso para el Instructor	Instrucciones
	▸ Resuma el curso: **"¡Felicitaciones! Han finalizado el curso *Su Casa Propia*. Hemos cubierto mucha información que incluye:** • **Los beneficios y los riesgos de alquilar o de comprar una vivienda** • **Preguntas para saber si están preparados para comprar una vivienda** • **Diferentes programas hipotecarios** • **Cómo determinar el monto de la hipoteca que pueden pagar, y** • **Opciones hipotecarias** • **Como obtener la mejor opción.** ▸ **Deben ahora estar familiarizados con el proceso de financiamiento para la compra de una vivienda."**
	▸ Pregunte: **"¿Tienen alguna pregunta?"** ▸ Responda a las preguntas según el tiempo que tenga disponible.
	▸ Transición: **"Para mejorar el curso, necesitaremos sus comentarios. La columna Después del Curso en el formulario ¿Qué Sabe Usted? y la Evaluación del Curso identificarán cambios que pueden mejorar este curso."**

Evaluación al Finalizar el Curso

Paso para el Instructor	Instrucciones
	▸ Explique: **"Completen la columna Después del Curso y la Evaluación del Curso. Estos formularios son las dos últimas páginas de su Guía del Participante."**
	▸ Asigne tiempo para que los participantes completen la información.
	▸ Recoja los formularios ¿Qué sabe usted? y Evaluación del curso.
	▸ Conclusión: **"¡Hicieron un gran trabajo al completar el curso *Su Casa Propia*! Gracias por participar!"**

INSERTE AQUÍ EL INDICADOR DE TRANSPARENCIAS

Su Casa Propia

FDIC Money Smart

Para Promover: Conocimiento, Seguridad y Confianza

FDIC Plan de Educación para Capacitación en Finanzas

Usted Conocerá

- Los beneficios y los riesgos de alquilar o de comprar una vivienda
- Cómo saber si está preparado para comprar una vivienda
- Diferentes programas hipotecarios
- Términos básicos usados en el proceso hipotecario

Alquiler

- No es responsable por el mantenimiento de la propiedad
- Solo está bajo un contrato de alquiler durante un año o menos
- No tiene los gastos de impuestos y seguro

Ser Propietario

- Puede ir acumulando capital
- Una vivienda generalmente aumenta en valor
- La vivienda es suya
- El interés de su hipoteca se puede deducir de los impuestos
- Puede transferir su vivienda a miembros de la familia

Características de los Programas del Gobierno

- Sin pago inicial o pago inicial bajo
- Normas de suscripción flexibles
- Condiciones de pago más prolongadas
- El programa podría requerir que tome clases sobre la compra de viviendas
- Algunas restricciones

Los Ahorros de Patricia

Patricia ahorró $50 por mes durante 30 meses	$1,500
Monto igualado $1,500 x 3	$4,500
Ahorros totales en IDA $1,500 + $4,500	$6,000
Ahorros anteriores de Patricia	$600
Ahorros totales de Patricia	**$6,600**

Componentes de un Pago Hipotecario

- P= Principal
- I = Interés
- I = Impuestos
- S= Seguro

BEST COPY AVAILABLE

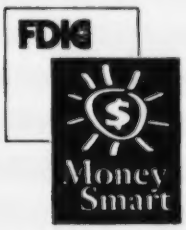
Las Tres C

- Capacidad - Habilidad para cumplir con sus pagos
- Capital - Ahorros y bienes que sirven de colateral
- Carácter - Historial de crédito

FDIC Money Smart

Precalificación

- El monto de la hipoteca que pueden pagar
- Informal, sin papeles, ni obligación
- La cifra no es exacta



Aprobación Previa

- Compromiso del prestamista de prestarles dinero
- Les permite saber cuánto pueden obtener
- Le comunica al vendedor que sus intenciones son serias

¡Consulte, Compare, Negocie!

- Consulten los periódicos o en el Internet para averiguar sobre plazos y tasas
- Negocien la mejor opción posible
- Dejen que los prestamistas compitan
- Obtengan los costos por escrito

La Hipoteca de Patricia

Costo de la casa de urbanización	$70,000
Pago inicial de 5%	$3,500
Hipoteca a 30 años @ 8%	**$66,500**
P e I mensuales	$488
I & S mensuales	$88
Seguro de hipoteca	$55
Mantenimiento	$65
Gastos de vivienda totales (27.84% de ingresos mensuales por $2,500)	**$696**
Deuda a largo plazo	$200
Deuda Total de la Vivienda y a Largo Plazo (35.84% de ingresos mensuales por $2,500)	**$896**

INSERTE AQUÍ EL INDICADOR DE LA "GUÍA DEL PARTICIPANTE"

Su Casa Propia

FDIC

Money Smart

Para Promover: Conocimiento, Seguridad y Confianza

FDIC Plan de Educación para Capacitación en Finanzas

Índice

Índice 1

Money Smart 2

Su Casa Propia 3

¿Estoy Preparado para Comprar una Vivienda? 4

Componentes de un Pago Hipotecario 5

¿Cuánto Puedo Pagar de Hipoteca? 6

Opciones Hipotecarias 7

Planilla para Seleccionar una Hipoteca 8

Programas de Asistencia para Compradores de Viviendas 10

Glosario 13

Información Adicional 17

Agradecimientos 18

Evaluación del Curso – Su Propia Casa 19

¿Qué Sabe Usted?– Su Propia Casa 20

Money Smart

El plan de estudios de *Money Smart* es presentado a usted por la Federal Deposit Insurance Corporation (FDIC por sus siglas en inglés). El programa *Money Smart* incluye los siguientes cursos:

- **Curso Bancario Básico**
  Una introducción a los servicios bancarios
- **Conceptos Básicos sobre Préstamos**
  Una introducción al crédito
- **Conceptos Básicos sobre Cuentas Corrientes**
  Cómo seleccionar y mantener una cuenta corriente
- **Cuestiones de Dinero**
  Cómo realizar el seguimiento de su dinero
- **Usted Primero**
  Porqué debe ahorrar, ahorrar, ahorrar
- **Conozca sus Derechos**
  Sus derechos como consumidor
- **Su Crédito y Usted**
  Cómo su historia crediticia afectará su crédito futuro
- **Uso Correcto de su Tarjeta de Crédito**
  Cómo hacer que una tarjeta de crédito funcione para usted
- **Préstamos Personales**
  Sepa qué está pidiendo prestado antes de hacer una compra grande
- **Su Casa Propia**
  Lo que significa ser dueño de casa

Su Casa Propia

¡Bienvenido al curso Su Casa Propia! Ser dueño de su casa propia, es un paso importante que puede producir seguridad financiera. Son muchos los beneficios de ser propietario de una casa. También existen algunos desafíos.

Al finalizar el presente curso, conocerá más sobre el proceso de obtener financiación para ser dueño de su casa propia.

¿Estoy Preparado para Comprar una Vivienda?

Utilice estas preguntas para averiguar si está listo para comprar una vivienda:

- ¿Tengo una fuente de ingresos segura?
- ¿He estado empleado de manera regular durante 2-3 años?
- ¿Son mis ingresos confiables?
- ¿Tengo historial de crédito?
- ¿Tengo buenos antecedentes en el pago de mis facturas?
- ¿Puedo pagar mis facturas y otras deudas?
- ¿Puedo hacer los pagos de la hipoteca todos los meses más los gastos adicionales como impuestos, seguro, mantenimiento y reparaciones?
- ¿Tengo dinero ahorrado para un pago inicial y costos de cierre?

Si responde que si a estas preguntas, usted está listo para comprar una vivienda. Si responde que no a alguna de ellas, trate de fortalecer esas áreas.

Componentes de un Pago Hipotecario

El pago de su hipoteca (PIIS) reflejará los siguientes gastos:

- P = Principal. El monto aplicado al saldo pendiente del préstamo.
- I = Interés. El monto de la tarifa por tomar dinero prestado.
- I = Impuestos. 1/12^{avo} de los impuestos anuales sobre bienes raíces estimados sobre la vivienda.
- I = Seguro. 1/12^{avo} de la prima anual del seguro del propietario de vivienda. Esta cifra incluiría seguro de inundaciones y seguro de hipoteca privado si fueran necesarios.

Lo más probable es que pagarán los impuestos y el seguro conjuntamente con el principal y el interés al prestamista todos los meses. No obstante, en algunos casos, el prestamista puede permitirle la opción de pagar los impuestos y el seguro por separado.

Si el prestamista les pide que paguen los impuestos y el seguro como parte del pago de la hipoteca, el prestamista abrirá una cuenta de garantía bloqueada para retener este dinero hasta que se completen los pagos. La cuenta de garantía bloqueada paga intereses. Muchas personas consideran que esto es conveniente porque no tienen que realizar pagos separados.

¿Cuánto Puedo Pagar de Hipoteca?

Tengan en cuenta que solo porque califiquen para ese monto no significa que puedan hacer los pagos o sentirse cómodos con estos pagos mensuales. Necesitan considerar sus circunstancias específicas y sus necesidades y metas financieras futuras.

Como regla general, muchas personas calculan que pueden pagar una hipoteca de 2 ó 2½ mayor a sus ingresos familiares anuales. Por ejemplo, si sus ingresos anuales son $30,000, podría pagar una hipoteca de $60,000 a $75,000:

$30,000 x 2 = $60,000

$30,000 x 2.5 = $75,000

Los prestamistas consideran la relación deuda/ingresos cuando estudian su solicitud para un préstamo hipotecario. Una relación deuda/ingresos es sus gastos mensuales en comparación con sus ingresos brutos mensuales.

Los prestamistas consideran gastos de la vivienda mensuales como un porcentaje de los ingresos y la deuda mensual total como un porcentaje de los ingresos. Ambos relaciones son factores importantes en la determinación de si un prestamista extenderá un préstamo.

Los prestamistas generalmente requieren que PIIS (principal, interés, impuestos y seguro), o sus gastos de la vivienda, sean menores o iguales al 25% a 28% de sus ingresos brutos mensuales. Los prestamistas llaman a esto relación "inicial". En otras palabras, si sus ingresos brutos mensuales son $2,500 ó $30,000 anualmente, su pago hipotecario debe ser $700 o menos:

$30,000 x 28% = $700 – costos de vivienda mensuales máximos

Los prestamistas generalmente requieren que los gastos en vivienda más la deuda a largo plazo debe ser menor o igual al 33% a 36% de los ingresos brutos mensuales. Los prestamistas llaman a esto relación "final". En otras palabras, si los ingresos brutos mensuales son $2,500, la combinación de su hipoteca, $700, y otras deudas a largo plazo no debe exceder $900:

$30,000 x 36% = $900 – deuda total máxima

Si su relación deuda/ingresos excede estos coeficientes, hable con su prestamista sobre sus opciones.

Opciones Hipotecarias

Hipoteca a 15 años	Hipoteca a 30 años
Tasa de interés más baja	Tasa de interés más alta
Acumula capital más rápidamente	Acumula capital más lentamente
Menos intereses a pagar	Puede deducir más interés del impuesto sobre la renta
Pagos mensuales más altos	Pagos mensuales más bajos

Tasa fija	Tasa variable
La tasa de interés no cambia durante la vigencia del préstamo	La tasa de interés puede aumentar o disminuir durante la vigencia del préstamo
Las tasas de interés podrían disminuir mientras usted tiene una tasa fija en su hipoteca más alta que la del mercado	Puede tener una tasa baja durante un período inicial de uno, tres, cinco, siete o diez años
	Los pagos mensuales pueden ser más bajos que los préstamos a tasa fija

Planilla para Seleccionar una Hipoteca

Nombre del prestamista	Prestamista 1		Prestamista 2	
Nombre del contacto				
Fecha del contacto	Hipoteca 1	Hipoteca 2	Hipoteca 1	Hipoteca 2
Monto de la hipoteca				
A. Información Básica sobre Préstamos				
Tipo de Préstamo: Tasa fija, variable, convencional, FHA, otra.				
Pago inicial mínimo				
Plazo del préstamo (duración)				
Tasa de interés del contrato				
Tasa porcentual anual (APR)				
Puntos (pueden ser llamados puntos de descuento)				
Pagos PMI mensuales (seguro hipotecario)				
¿Cuánto tiempo debe mantener el PMI?				
Cantidad estimada de depósitos mensuales para impuesto y seguro				
Pagos mensuales estimados (Principal, Interés, Impuestos, Seguro, PMI)				
B. TARIFAS – Los bancos tienen distintos nombres para tarifas similares. A continuación mencionamos algunas tarifas comunes aplicadas a los préstamos				
Tarifa por la solicitud y procesamiento de la misma				
Tarifa por iniciación y suscripción				
Tarifa del prestamista				
Tarifa por valoración				
Tarifa por servicios de abogado				
Tarifa por preparación y registro de documentos				
Tarifa del corredor (puntos, tarifa de iniciación o interés agregado)				
Tarifa por informe sobre crédito				
Otras tarifas				
C. Otros costos en el momento de cierre				
Título /Seguro de Título Para el Prestamista Para Usted				
Estimados del monto prepagado por intereses, impuestos, pagos por depósito y seguro de riesgo				
Impuestos locales y estatales, estampillado y transferencias				
Riesgo de inundación				
PMI prepagado				
Encuestas e Inspecciones				
D. Tarifas totales y otros costos estimados de cierre				

Planilla para Seleccionar una Hipoteca

Nombre del prestamista	Prestamista 1		Prestamista 2	
Nombre del contacto				
Fecha del contacto	Hipoteca 1	Hipoteca 2	Hipoteca 1	Hipoteca 2
Monto de la hipoteca				
E. Otras Preguntas y Consideraciones sobre el préstamo				
¿Pueden eximirse algunos de estas tarifas y gastos?				
Sanciones por el pago anticipado				
¿Hay una sanción por pago anticipado?				
En tal caso, ¿cuánto es?				
¿Cuánto tiempo dura el período de sanción? (¿3 años? ¿5 años?)				
¿Se permiten pagos extras del principal?				
Bloqueos				
¿Existe un convenio de bloqueo por escrito?				
¿Existe un cargo por el bloqueo?				
¿Cuándo ocurre el bloqueo – en la solicitud, la aprobación u otro momento?				
¿Cuánto tiempo durará el bloqueo?				
Cuando la tasa baja antes del cierre, ¿puede bloquear a una tasa más baja?				
Si el préstamo es una hipoteca con tasa variable:				
¿Cuál es la tasa inicial?				
¿Cuál es el máximo que podría alcanzar la tasa el año próximo?				
¿Cuáles son los límites de tasas y pagos cada año y durante la vigencia del préstamo?				
¿Cuál es la frecuencia en el cambio de la tasa y los cambios a los pagos mensuales?				
¿Cuál es el índice que utilizará el prestamista?				
¿Qué margen agregará el prestamista al interés?				
Seguro durante la vigencia del préstamo				
¿Incluye el monto mensual que dieron, una tarifa por seguro durante la vigencia del préstamo?				
En tal caso, ¿requiere el prestamista un seguro durante la vigencia del préstamo como una condición del préstamo?				
¿Cuánto cuesta el seguro durante la vigencia del préstamo?				
¿Cuánto más bajo sería su pago mensual sin el seguro durante la vigencia del préstamo?				
Si el prestamista no requiere seguro durante la vigencia del préstamo y usted aún desea comprarlo, ¿qué tasas puede obtener de otros aseguradores?				

BEST COPY AVAILABLE

Programas de Asistencia para Compradores de Viviendas

Hay varios programas disponibles para las personas que compran una vivienda por primera vez. Muchas personas comienzan el proceso de compra de una vivienda con uno de estos programas o con un programa ofrecido por organizaciones de la comunidad local.

Préstamos Asegurados de Federal Housing Administration (FHA)

El 203(b) es el préstamo más común de la FHA (por sus siglas en inglés) ofrece:

- Pago inicial bajo
- Pautas flexibles para la calificación
- Honorarios limitados para el prestamista
- Montos máximos del préstamo

Préstamos Asegurados de Department of Veterans Administration (VA)

Características de los préstamos de VA (por sus siglas en inglés) incluyen:

- Usted debe reunir las condiciones como veterano
- No hay requisitos de pago inicial
- Tasas de interés fijas competitivas y negociables
- Limitaciones sobre gastos de cierre
- Condiciones de pago más prolongadas

Préstamos de la Federal National Mortgage Association (FNMA)

El Programa Comunitario para Compradores de Viviendas de FNMA (por sus siglas en inglés), incluye:

- Pago inicial de 5%
- Relaciones deuda/ingresos expandidas (33% y 38%)
- Usted debe tomar clases antes de comprar una vivienda
- Sus ingresos no deben superar los ingresos medios de la zona en la que reside
- Una residencia familiar principal

Las características de Fannie 97 incluyen:

- Tasa fija
- Pago inicial de 3%
- Relaciones deuda/ingresos expandidas (33% y 38%)
- Usted debe tomar clases antes de comprar una vivienda
- Sus ingresos no deben superar los ingresos medios de la zona en la que reside
- Debe tener ahorros para un mes de pago por adelantado en una cuenta al cierre

Las características de Flexible 97 incluyen:

- Debe tener muy buen crédito
- Plazos a 15, 20, 25, 30 años
- Pago inicial de 3% puede ser una donación o subvención de una organización sin fines de lucro o del gobierno
- No hay límites para los ingresos del prestatario ni restricciones en cuanto a la ubicación de la propiedad
- Los costos iniciales del seguro de hipoteca son más bajos que los préstamos de FHA

Las características de Fannie 3/2 incluyen:

- Tasa fija
- Plazo a 15 ó 30 años
- Pago inicial de 5% – 3% de sus propios recursos, 2% de una agencia del gobierno, organización sin fines de lucro, empleador o fundación privada
- Relaciones deuda/ingresos expandidas (33% y 38%)
- Usted debe tomar clases antes de comprar una vivienda
- Sus ingresos no deben superar los ingresos medios de la zona en la que reside

Servicios de Viviendas Rurales del U.S. Department of Agriculture (USDA)

El Préstamo Directo de Viviendas Rurales 502 se ofrece solamente en zonas rurales. Las características incluyen:

- Debe tener ingresos bajos – entre 50% y 80% de los ingresos medios de la zona en la que reside
- El préstamo puede financiarse a 100%
- Los pagos son generalmente 22% a 26% de sus ingresos
- No debe estar en condiciones de obtener financiación en otras partes

Las Garantías de Préstamo de Vivienda Familiar Única 502 incluyen:

- Puede ganar hasta 115% del ingreso medio de la zona en la que reside
- No debe tener vivienda adecuada
- Debe poder hacer los pagos
- No debe estar en condiciones de obtener un préstamo en otra parte
- Plazo a 30 años
- Sin pago inicial

Préstamos Mutuos de la Vivienda de Autoayuda 502:

- Utilizados principalmente para ayudar a hogares de ingresos bajos y muy bajos a construir su propia casa
- Pensados para familias que no pueden comprar viviendas limpias y seguras por medio de métodos convencionales
- Las familias deben realizar al menos 65% del trabajo de construcción en las viviendas de cada uno bajo supervisión calificada
- No debe estar en condiciones de obtener un préstamo en otra parte
- Debe poder realizar los pagos
- Los pagos son generalmente de 22% a 26% de sus ingresos
- Plazos a 33 ó 38 años
- Sin pago inicial

Glosario

Agente Inmobiliario

Un profesional inmobiliario que ayuda a las personas a comprar y vender propiedades.

Bien

Un bien es toda cosa propiedad de una persona u organización que tiene valor monetario.

Bloqueo de Tasa

Un bloqueo de tasa es el período de tiempo, generalmente de 30 a 60 días que el prestamista de una hipoteca acuerda conservar la tasa de la hipoteca y los puntos a pagar por el prestatario a la tasa cotizada por el prestamista en un día dado.

Casa Duplex

Un duplex es una casa dividida en dos unidades habitacionales.

Casa en una Urbanización

Una casa en una urbanización, es una casa construida en una hilera de casas conectadas por las paredes laterales comunes.

Condominio

Un condominio es un edificio de departamentos o una zona de viviendas en unidades múltiples en las que las unidades habitacionales son propiedad de individuos.

Corredor

Un corredor hipotecario ayuda a un posible prestatario a comparar para obtener la mejor tasa y las mejores condiciones para la financiación del crédito hipotecario.

Costos de Liquidación/Costos de Cierre

Aranceles en conexión con la transferencia de propiedad a un comprador y registro del embargo preventivo sobre la hipoteca en la escritura de la propiedad por parte del banco que financia la transacción. Esto puede incluir tarifas de solicitud, examen del título, y tarifas de fiscalización de la propiedad, tarifas para la preparación de escrituras, hipotecas y documentos de liquidación; honorarios de abogados; aranceles de registro y aranceles de notario, evaluación e historial de crédito y otros.

Cuenta para el Desarrollo Individual (IDA)

Una IDA es una cuenta de ahorro correspondida. Cuando una cuenta es correspondida significa que otra organización, como una fundación, corporación o entidad del gobierno acuerda agregar dinero a su cuenta a medida que usted deposita.

Embargo Judicial

Un embargo judicial es una demanda legal sobre la vivienda que garantiza la promesa de pagar la deuda.

Estado de Liquidación de HUD-1

Un estado de liquidación de HUD es un resumen de todos los gastos pagados por el comprador y el vendedor en una transacción hipotecaria.

Estimación de Buena Fe de los Costos de Liquidación (GFE)

Cuando usted solicita un préstamo, la Ley sobre Procedimientos de Liquidación Inmobiliaria (RESPA) indica que el prestamista o el corredor hipotecario le entreguen una GFE de los cargos por el servicio de liquidación que probablemente usted pagará.

Factores Compensatorios

Los factores compensatorios son factores favorables que pueden superar los factores negativos. Por ejemplo, un prestatario tiene coeficientes altos pero equilibra esto con un buen historial de crédito y efectivo extra en una cuenta de ahorro.

Gastos de Cierre

Los gastos de cierre son varios cargos en relación con la transferencia de propiedad. El prestamista debe comunicarle estos gastos a usted.

Gasto Financiero

El gasto financiero es el monto en dólares que le costará el préstamo a usted.

Hipoteca

Una hipoteca es un documento legal por la que el prestatario compromete la propiedad al prestamista a fin de garantizar el pago de un préstamo.

Hipoteca Balloon

Una hipoteca *balloon* es un pago grande al finalizar el plazo de su préstamo. A menudo ocurre después de una serie de pagos mensuales bajos. Una hipoteca *balloon* generalmente ofrece tasas muy bajas durante un período inicial de tiempo (generalmente 5, 7 ó 10 años). Al finalizar el período se debe todo el saldo. Muchos prestatarios pagan el saldo mediante la refinanciación de la hipoteca.

Hipotecas del Gobierno

Una hipoteca del gobierno está asegurada por la Federal Housing Administration (FHA por sus siglas en inglés) o garantizada por el Departamento de Asuntos de Veteranos o el Servicio de Viviendas Rurales.

Índice

El índice es una tasa de interés base usada para calcular la tasa de interés que se cobrará en un préstamo a tasa variable. La tasa que usted pagará en un préstamo a tasa variable es generalmente un porcentaje fijo por encima de la tasa base o el índice.

Interés

Interés es el cargo por tomar dinero prestado.

Pago Inicial

El pago inicial es la parte del precio de compra de una vivienda que paga el comprador en efectivo.

Préstamo Convencional

Un préstamo convencional es una hipoteca que no está garantizada, asegurada o no es extendida por el gobierno federal.

Préstamo a Tasa Fija

Un préstamo a tasa fija tiene una tasa de interés y un monto de pago que no cambia durante la vigencia del préstamo.

Préstamo a Tasa Variable

Un préstamo a tasa variable tiene una tasa de interés que puede cambiar durante cualquier período del préstamo según se especifica en el contrato (acuerdo de préstamo). Las hipotecas a tasa variable a menudo se conocen como hipotecas a tasa modificable.

Préstamo por el Valor (PPV)

PPV es el monto de dinero que usted toma prestado en comparación con el precio de la propiedad que está comprando.

Principal

El principal es el monto del préstamo que se tomó prestado o que aun permanece en el préstamo.

Principal, Interés, Impuestos y Seguro (PIIS)

PIIS son los factores incluidos en el pago estándar de la hipoteca.

Punto

Un punto es el monto igual a uno por ciento del monto del préstamo. Es un monto pagado al corredor o prestamista por el préstamo, a menudo vinculado con la tasa de interés.

Relación Deuda/Ingresos

La relación deuda/ingresos es la tasa de pagos de deuda mensuales en relación con los ingresos brutos mensuales. Los prestamistas usan esta relación para determinar si los ingresos de un prestatario son suficientes para obtener una hipoteca.

Seguro de Hipoteca Privado (SHP)

El SHP es un seguro de hipoteca emitido por aseguradores privados que protege al prestamista contra la pérdida en el caso de que el prestatario no cumpla en la hipoteca con un pago inicial bajo.

Seguros de Títulos

Los seguros de títulos protegen al comprador y el prestamista contra pérdidas como resultado de disputas sobre la titularidad de la propiedad.

Tarifa por Tramitación de Solicitud/Tarifa de Suscripción

Estos son cargos cobrados por el prestamista por procesar o evaluar la solicitud de préstamo y a menudo se expresan como porcentaje del monto del préstamo.

Tasa Porcentual Anual (APR)

La APR es una medida del costo de su préstamo expresado como una tasa porcentual anual, como 10% u 11%.

Título

El título indica el derecho de titularidad de la propiedad.

Topes

Los topes son disposiciones de un crédito hipotecario a tasa variable, que limitan el monto de la tasa de interés que puede cambiar en cada período de ajuste o durante el plazo del préstamo. Un tope de pago limita cuánto puede aumentar o disminuir el pago pendiente del préstamo.

Información Adicional

Federal Deposit Insurance Corporation (FDIC)
Division of Compliance and Consumer Affairs
550 17th Street, NW
Washington, DC 20429
1-877-ASK-FDIC (877-275-3342)
Email: consumer@fdic.gov
www.fdic.gov

Department of Housing and Urban Development (HUD)
Office of Fair Housing and Equal Opportunity
451 Seventh Street, SW, Room 5100
Washington, DC 20410
1-202-708-4252
1-800-669-9777
www.hud.gov

Agradecimientos

La FDIC agradece a las siguientes organizaciones por su ayuda en la formulación y la prueba del plan de estudios *Money Smart*:

- Naylor Road One-Stop Career Center, Washington, D.C.
- Government of the District of Columbia, Department of Employment Services
- Government of the District of Columbia, Department of Banking and Financial Institutions

Los materiales de consulta de las siguientes fuentes fueron especialmente útiles en la formulación del programa *Money Smart*:

- *Consumer Action Handbook*, 2001, Federal Consumer Information Center, United States General Services Administration
- Fannie Mae
- Federal Trade Commission
- *Gateway to a Better Life – Making Every Dollar Count*, 1998, Cooperative Extension, University of California
- *Helping People in Your Community Understand Basic Financial Services*, Financial Services Education Coalition
- Internal Revenue Service
- *Saving Fitness A Guide to Your Money and Your Financial Future*, U.S. Department of Labor, Pension, and Welfare Benefits Administration
- Social Security Administration
- United States Department of Agriculture, Rural Development, Rural Housing Service
- United States Department of Housing and Urban Development
- United States Veterans Administration, Department of Veterans Affairs Home Loan Program

Evaluación del Curso – Su Casa Propia

Instructor: _____ Fecha: _____

Gracias por participar en este curso. Sus respuestas nos ayudarán a mejorar la capacitación para participantes futuros. Trace un círculo alrededor del número que refleja su opinión sobre cada afirmación. Luego responda a las preguntas al pie de este formulario. Si tiene alguna consulta, por favor diríjase al instructor.

	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
1. El curso fue interesante y mantuvo mi atención.	4	3	2	1
2. Los ejemplos en el curso fueron claros y útiles.	4	3	2	1
3. Las actividades en el curso me ayudaron a comprender la información.	4	3	2	1
4. Las diapositivas fueron claras y fáciles de seguir.	4	3	2	1
5. Los materiales para el hogar fueron fáciles de leer y útiles para mí.	4	3	2	1
6. El instructor presentó la información de manera clara y comprensible.	4	3	2	1
7. La información/los conocimientos que se enseñaron en el curso son útiles para mí.	4	3	2	1
8. Tengo confianza en que podré utilizar la información/los conocimientos por mi propia cuenta.	4	3	2	1
9. Estoy satisfecho con lo que he aprendido en este curso.	4	3	2	1

¿Cuál fue la parte más útil de este curso?

¿Cuál fue la parte menos útil de este curso?

¿Recomendaría este curso a otros?

¿Tiene algunos comentarios o sugerencias?

¿Qué Sabe Usted? – Su Casa Propia

Instructor: _____ Fecha: _____

Este formulario le permitirá a usted y a los instructores comprobar qué conoce sobre la propiedad de viviendas antes y después del curso. Lea cada oración a continuación. Trace un círculo alrededor del número que refleja su opinión con respecto a cada afirmación.

	Antes del curso				***Después del curso***			
Conozco:	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
1. Los beneficios y los riesgos de la propiedad de una vivienda.	4	3	2	1	4	3	2	1
2. Preguntas para determinar mi grado de preparación para comprar una vivienda.	4	3	2	1	4	3	2	1
3. Diferentes programas hipotecarios	4	3	2	1	4	3	2	1
4. Términos básicos usados en una transacción hipotecaria.	4	3	2	1	4	3	2	1

U.S. Department of Education
Office of Educational Research and Improvement (OERI)
National Library of Education (NLE)
Educational Resources Information Center (ERIC)

NOTICE

Reproduction Basis

	This document is covered by a signed "Reproduction Release (Blanket)" form (on file within the ERIC system), encompassing all or classes of documents from its source organization and, therefore, does not require a "Specific Document" Release form.
X	This document is Federally-funded, or carries its own permission to reproduce, or is otherwise in the public domain and, therefore, may be reproduced by ERIC without a signed Reproduction Release form (either "Specific Document" or "Blanket").